

**Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales
Sede Ecuador**

**El estancamiento de la Ronda de Doha: estudio de caso
del tema propiedad intelectual**

HARRY MARTÍN DORN HOLMANN

**Tesis de Maestría en Relaciones Internacionales
Convocatoria 2006-2008.**

**Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales
Sede Ecuador**

**El estancamiento de la Ronda de Doha: estudio de caso
del tema propiedad intelectual**

HARRY MARTÍN DORN HOLMANN

**Tesis de Maestría en Relaciones Internacionales
Convocatoria 2006-2008.**

ASESOR DE TESIS: DRA. GRACE JARAMILLO

Quito, octubre de 2008

A Carolina Holmann Thompson de Dorn

A Maria Antonieta de Dorn

**Des femmes généreuse, a l'aube et la fin
d'une vie qui commence comme un conte de fée et
s'acheve en reve**

INDICE

INTRODUCCIÓN	7
CAPITULO I. Antecedentes y delimitación del problema en la OMC	10
El problema en la OMC	10
El estancamiento y endurecimiento de las negociaciones en la OMC desde Doha	19
Debate teórico	31
Método de investigación	65
CAPITULO II. Comprendiendo a la OMC. Comprendiendo al sistema, comprendiendo el ADPIC. Impertinencia y contradicciones	69
Objetivos, principios y normas.	71
CAPITULO III. Propiedad Intelectual, patentes, procedimientos y hegemonía	79
La OMC y la Propiedad Intelectual: ¿Contribución al desarrollo o instrumentos de dominación hegemónica?	79
Hegemonía y procedimientos: La OMC y la falta de transparencia en sus procedimientos y toma de decisiones	98
CAPITULO IV. Propiedad Intelectual. Medicinas y patentes. El caso de Brasil	108
CAPITULO V. Conclusiones	122
Bibliografía	129

Resumen

Existe reconocimiento sobre los beneficios del Régimen de Comercio (OMC) concebido en función de la realidad e intereses nacionales: Crecimiento económico, transferencia de tecnología, inversión externa directa y otros, son los factores (aunque no los únicos) que pueden ser bien aprovechados en la búsqueda del desarrollo integral. Lamentablemente, en las negociaciones y operatividad de la OMC, principios, reglas, normas y procedimientos, rigen conviven y operan junto con tendencias monopolísticas y prioridades financieras de las empresas multinacionales, y otros actores del sistema internacional, quienes concentran la propiedad y el ingreso global perennizando así las actuales asimetrías y debilitando aun más los estados ya empobrecidos. La división global del trabajo entre propietarios del conocimiento y tecnología, y los aplicadores autorizados de conocimiento y tecnología, divide al mundo entre productores y generadores de valor agregado y propietarios de ese valor agregado, lo cual, relega a los países menos desarrollados y países pobres a simples usuarios del progreso científico y tecnológico, sin derecho al consumo. En las negociaciones de comercio, la hegemonía unilateral se ejerce y la acumulación indebida de patentes y derechos de propiedad intelectual concentran la riqueza y el poder, y, la concentración de la propiedad se reproduce a costo de la insalubridad, el desempleo, la inestabilidad social y la violencia. En clara contradicción con la institucionalidad de la OMC, algunos estados aplican prácticas y procedimientos irregulares y arbitrarios que marginan a los estados menos desarrollados de la toma de decisiones, impiden consensos y frenan la voluntad de cooperar, de ahí nuestro interés y nuestra pregunta de investigación: ¿bajo que condiciones la institucionalidad de la OMC entendida por –objetivos, principios, normas y reglas- ha favorecido el endurecimiento del régimen de propiedad intelectual?

Comprender el sistema mundial de comercio va más allá de comprender a la OMC. Lo que sucede al interior de la organización, la determinación y el estudio de su doctrina, sus objetivos y sus metas, es un indicador importante acerca de lo que la organización formalmente persigue, pero no son indicadores plenos para un conocimiento cabal. La OMC es un organismo rector que gestiona negocios de mutuo interés de los estados

miembros, pero no es más que eso. Es un organismo gestor bajo la modalidad específica de un régimen internacional sujeto a presiones de toda índole que derivan de intereses de diversas naturalezas. De ahí las distintas formas o niveles de cooperación de los estados y sus comportamientos; de adaptación mutua o de discordia potencial. En tal virtud, este trabajo se ha centrado en el análisis de los objetivos y productos de la Organización Mundial de Comercio (OMC), y de la organización en si, de cuyos acuerdos “podría” surgir una institucionalidad que impulse el desarrollo integral de nuestros países a través de la liberación y expansión comercial, no sin tomar en cuenta que los regimenes internacionales y el multilateralismo comercial constituyen básicamente herramientas y modalidades de la gestión del comercio internacional, y no finalidades en si mismos, ni existen regimenes que sean buenos o malos por esencia, porque en definitiva, los resultados dependen de la calidad y orientación de la propia gestión de los estados.

La experiencia en las últimas negociaciones de la Ronda de Doha demuestra que la comunidad de estados requiere de una cooperación sin hegemonía para lograr la concertación e impulsar el comportamiento cooperativo. Los estados más debiles han tomado conciencia del poder adquirido con la conformación de frentes de negociación y se agrupan en torno a estados lideres que representan y defienden sus intereses comunes frente a las grandes potencias. La conformación del grupo de los 20 es un llamado a la contención de prácticas antidemocráticas y falta de transparencia en la organización y permite a los estados más vulnerables tener incidencia directa en el proceso de negociación. Las alianzas compensan las debilidades, lo que evita en parte adoptar decisiones por simple sumisión o por acatamiento. En las últimas negociaciones en el marco de la Ronda de Doha (Julio del 2008) los estados más poderosos mantuvieron su misma línea de defensa de posiciones e intereses unilaterales, lo cual impidió nuevamente llegar a un consenso y avanzar en el desarrollo comercial multilateral. El resultado final ha sido el enfrentamiento y estancamiento de las negociaciones y la utilización de vías alternas al multilateralismo, perjudicando aún más los intereses y aspiraciones de todos los miembros del sistema internacional del comercio. En definitiva, la estrategia de contienda y juego de suma cero que predomina actualmente,

sin importar el destino del resto de miembros, impide a todos realizar evaluaciones minuciosas de beneficio-costos que incorporen todos los beneficios y costos globales considerando las alternativas de “con” y “sin” la OMC.

No obstante las fallas en la gestión del sistema, hay que reconocer el valor de la herramienta por su flexibilidad y adaptación a los intereses y objetivos de los estados, su capacidad para normar y predecir el comportamiento de los estados, la acumulación y circulación de información valiosa que pone a disposición de los estados, la generación de confianza a través de normas y compromisos adoptados por todas las partes, y la previsión de comportamientos que se derivan de los principios y normatividad de la institución, así como la posibilidad que se ofrece a los actores para evaluar todo tipo de alternativas de inversión, transferencia de tecnología, capacitación, aprovechamiento de factores, disponibilidad de materias primas, incentivos para la instalación de industrias, y ayuda y cooperación con los estados para el combate de la pobreza extrema y problemas derivados. Pero para que todo esto funcione, hay que saber manejarla.

En definitiva, el comportamiento realista crea distorsiones en forma directa o indirecta, contradiciendo los objetivos y exigencias del crecimiento y desarrollo, endureciendo sus exigencias en materia de propiedad intelectual, y otros, paralizando las negociaciones e imposibilitando la labor del régimen internacional del comercio (o fomentando el bilateralismo en detrimento del multilateralismo y en beneficio del poder hegemónico). Aun así y a pesar del estado actual de las negociaciones, en nuestra opinión, resulta más ventajoso fortalecer el régimen del comercio que destruir el régimen del comercio, de ahí la necesidad urgente de reformarlo, más aún cuando la cooperación se impone bajo un sistema internacional cada vez más interdependiente y complejo. Y es bajo la perspectiva de la interdependencia ante la amenaza que este diálogo se puede concretar hoy más que nunca.

INTRODUCCIÓN

Los años setenta y la década de los ochenta dejan grandes lecciones y enormes heridas en los países pobres del sistema internacional, y en América latina en particular. Por una parte, quedó claro que el modelo de sustitución de importaciones a ultranza, el endeudamiento agresivo sin control, el gasto fiscal desenfrenado y los modelos nacionalistas desarrollistas no surtieron los efectos esperados, y más bien, la brecha fiscal y la brecha externa ocasionaron el colapso de las escuálidas economías latinoamericanas, con una pesada deuda externa, altos índices de desempleo, de pobreza extrema, y el fortalecimiento del narcotráfico y narcolavado como alternativas de trabajo, dando paso también a una novedosa organización del crimen organizado conexo, tecnificado y administrado bajo modernos esquemas de gestión. La caída del muro de Berlín, la desintegración del Sistema Soviético y el Consenso de Washington, constituyen el nuevo entorno para la promoción e implementación de una nueva política neo-liberal a nivel mundial bajo el tutelaje del poder de Estados Unidos y sus principales aliados, Japón y Europa. Nace entonces la Organización Mundial del Comercio con una nueva concepción de la regulación de la desregulación del comercio mundial, con la proyección de ampliar su ámbito de acción y control a los servicios financieros, inversiones de capital, propiedad intelectual y patentes, bajo principios, normas y procedimientos democráticos que se constituirían en el nuevo instrumento para impulsar el comercio, la transferencia de tecnología hacia los países pobres, incrementar la productividad y la producción, generar empleo, mejorar las condiciones de salud y combatir por este medio una de las grandes amenazas del mundo global: la extrema pobreza.

Después de casi una década y media de negociaciones, los objetivos de la OMC se descubren más como objetivos aparentes que objetivos reales de desarrollo, sucumbiendo a los intereses de algunos estados y empresas transnacionales y destruyendo esperanzas y expectativas de los países pobres sobre mercado y prosperidad. Tal como lo expresa Roberto Bossio en el prologo de la obra de Martín Kohr (Kohr, 2003: 7-9), el proceso globalizador no ha significado progreso para la humanidad empobrecida que vive con menos de dos dólares diarios, y los compromisos

asumidos durante la Ronda Uruguay perjudican a los sectores más vulnerables. El comportamiento realista de los estados ricos contradice el espíritu del régimen mundial de comercio e impide la cooperación para la cooperación como condición indispensable para la convergencia de intereses y fortalecimiento de la OMC, y más bien, son los estados más desarrollados los que aplican sus recursos hegemónicos para bloquear negociaciones y utilizar instrumentos colaterales (TLC's, el Convenio de Diversidad Biológica, el Acuerdo Multilateral de Inversiones, los famosos ADPIC-Plus, los Tratados Bilaterales de Inversiones, y la misma Acta de Comercio de 1974 de los Estados Unidos), con la finalidad de bloquear la OMC y mantener estancada la actual Ronda de Negociaciones de Doha. Bajo tales presiones hegemónicas, surgen las contradicciones y conflictos entre los objetivos y metas de los estados, las empresas transnacionales, la propia OMC, y la sociedad civil local e internacional representada muchas veces por las organizaciones no-gubernamentales. Mientras tanto, crecen y progresan las amenazas globales, se incrementa la pobreza extrema y surge el terrorismo global sin patria ni lealtades, en un contexto hegemónico realista que impide la unificación de esfuerzos para combatir eficientemente tales amenazas, y donde no cave la acción única y aislada de un solo gendarme internacional, tal como lo demuestran los pobres resultados de la campaña en Irak.

Con tales antecedentes y bajo tales condiciones, ¿se benefician todos los estados miembros del régimen internacional de comercio cuyos instrumentos jurídicos y procedimientos internos son manipulados y aplicados en función de los intereses hegemónicos? ¿bajo que condiciones la institucionalidad de la OMC entendida por – objetivos, principios, normas y reglas- ha favorecido el endurecimiento del régimen de propiedad intelectual? ¿pueden progresar las negociaciones en el marco de la Ronda de Doha bajo las actuales presiones hegemónicas de los países más ricos y desarrollados? ¿Es posible que los estados menos desarrollados adopten comportamientos cooperativos en la OMC bajo las condiciones actuales de pobreza y pobreza extrema, y bajo prácticas y procedimientos internos antidemocráticos y arbitrarios? A lo largo de nuestra investigación responderemos a la primera pregunta y segunda pregunta en el CAPITULO III, haciendo especial énfasis en el tema de propiedad intelectual y otros instrumentos de dominación hegemónicos, a la tercera interrogante con el punto B) del

CAPITULO I acerca del estancamiento y endurecimiento de las negociaciones en la OMC, y la cuarta pregunta será ampliamente abordada tanto en el punto B) del CAPITULO I, como en el CAPITULO II, acerca del sistema OMC y sus diferentes acuerdos, sus objetivos, el producto y los métodos y procedimientos de toma de decisiones, y CAPITULO III, acerca de la falta de transparencia.

Adicionalmente, nuestra tesis plantea la necesidad de una cooperación global ante la amenaza global, la cual no distingue países ricos y pobres y afecta a todos por igual, aun a aquellos estados que radicalizan su agenda internacional con políticas securitizadoras en extremo, pero que no combaten necesariamente los orígenes del mal. Como veremos más adelante, al abordar la teoría de la estabilidad hegemónica, la teoría general de los regimenes internacionales y la cooperación y la teoría de la interdependencia compleja, trataremos de demostrar que la cooperación para la cooperación global (en términos de liberación del comercio, transferencia de tecnología, inversión externa directa, crecimiento de la producción, mejora en la educación la salud y la vivienda, democratización de la economía, y combate al crimen global), más que una conveniencia, se ha convertido en una necesidad.

Bajo tales argumentos y en esa dirección, en el primer capítulo, nuestro trabajo pretende delimitar e identificar el problema de la OMC en el contexto internacional, proporcionar indicadores acerca de las dimensiones del problema y amenazas globales, identificar los instrumentos de dominación hegemónica al interior y fuera de la OMC (algunos ya mencionados en líneas anteriores), para tratar luego acerca del estancamiento y endurecimiento de las negociaciones durante la Ronda de Doha, sus orígenes y causas, para debatir posteriormente acerca de las teorías y diversos enfoques y método que nos permitirán responder a nuestras preguntas de investigación y la necesidad de la cooperación global como solución al problema planteado por las nuevas amenazas globales.

CAPITULO I. Antecedentes y delimitación del problema en la OMC

El problema en la OMC

Si de expandir los ámbitos de acción y la autoridad en materia de comercio mundial se trata, no hay duda que la transformación del GATT a la OMC constituye un paso importantísimo en muchos aspectos, ya sea para bien o para mal, dependiendo de la perspectiva de un país rico o de un país pobre. La superación de los temas habituales de negociación (disminución de tarifas arancelarias y solución de conflictos con relación al tratado y los acuerdos), la organización de la OMC, la reestructuración del tratado en sus tres cuerpos principales y un cuarto cuerpo sobre principios de reciprocidad y negociación entre países desarrollados y no desarrollados, todo esto constituyó un verdadero avance en relación al antiguo GATT y una respuesta contundente por parte de las potencias que impulsaban un viraje hacia el neo-liberalismo. En efecto, no podemos olvidar que en la Ronda Uruguay participaron 117 países, se inicia poco después de la recesión mundial, en 1986, en medio o al final de las negociaciones de la deuda externa de muchos países, en un entorno mundial crítico, con crecimiento económico pero altas tasas de desempleo de 10% y hasta 20%, con un comercio mundial que sufre fuertes restricciones no arancelarias y, el 50% de las importaciones de los países desarrollados estaban restringidas (productos textiles y agrícolas provenientes de países en desarrollo). Practicando un proteccionismo exacerbado, los subsidios agrícolas eran escandalosamente altos, 80% en USA, 60% en Canadá, y 21% en Japón (Conklin, 1998), lo cual entre otras cosas, imposibilitaba un comercio internacional ágil y transparente.

Durante la Ronda Uruguay se trataron aspectos muy importantes para superar tales condiciones del mercado mundial (Conklin, 1998), como: 1) reducción de aranceles y/o eliminación de recargos para productos industriales, 2) reducción del 20% en 6 años de los “subsidios agrícolas” (resultado muy modesto) y reducción de aranceles del 36% para países desarrollados y del 24% para países en vías de desarrollo y, 3) arancelización de los mecanismos no arancelarios del sector agrícola, 4) reglas

comerciales no discriminatorias para servicios, 5) reducción de aranceles y desmantelamiento del sistema de cuotas y, 6) creación de la OMC con mayor autoridad para crear normas y resolver controversias. Los avances y cambios durante esta Ronda de negociación fueron notables, siendo los más relevantes: 1) mayor autoridad, tendiendo hacia un “rule-integrity regime” 2) promoción de un nuevo modelo de desarrollo radicalmente distinto del modelo de substitución de importaciones 3) apertura multilateral para el libre comercio 4) mayor cobertura de temas, incluyendo comercio de servicios, aspectos de propiedad intelectual e inversiones 5) la OMC es una “organización internacional” y no un tratado provisional como lo fue el GATT 6) mayor precisión en la normatividad, sobretodo en materia de no discriminación (Cláusula de la Nación Más Favorecida) y trato equitativo de importaciones y mercancías nacionales en el mercado interno (trato nacional) 7) Se trata de una organización capaz de guiar y controlar el sistema internacional de comercio dentro de una perspectiva liberal y, 8) las decisiones se adoptan por consenso y, en ausencia de consenso, se adoptan por mayoría (Conklin, 1998).

Sin embargo, después de 13 años de haber finalizado la Ronda Uruguay y 7 años de haberse iniciado la Ronda de Doha, la OMC se encuentra indudablemente en una encrucijada y en plena crisis. Con la aspiración de corregir los problemas y múltiples desequilibrios del comercio mundial se agregaron nuevos temas y nuevas normativas a la organización lo cual multiplicó los compromisos adquiridos por los países en vías de desarrollo bajo la expectativa de incrementar notablemente sus exportaciones a los países industrializados y concretar los beneficios anticipados durante las rondas de negociación. Los países pobres fueron sobrecargados con nuevos temas y nuevas normas pero sus expectativas y aspiraciones no fueron cumplidas, a pesar que la nueva OMC significó cambios drásticos en las estructuras y políticas internas en materia de desarrollo económico y social. Las asimetrías pronto se hicieron sentir, y mientras los países industrializados mantenían cuotas a las importaciones de textiles y vestimenta, y los Estados Unidos anunciaba aranceles para sus importaciones de acero, los países pobres enfrentaban ya prohibiciones de aplicar subsidios a sus sectores más debiles, liberalizaban importaciones subsidiadas provenientes de países desarrollados, y sufrían los efectos de: “un régimen de derechos de propiedad intelectual exigente, causante de

que los medicamentos y otros productos esenciales tengan precios exorbitantes, que las empresas del Norte patenten los materiales biológicos originados en el Sur, y que para los países en desarrollo aumenten los costos y disminuya el acceso a la tecnología industrial” (Khor, 2003: 14). Todos estos desequilibrios e inequidades se producen ante la imposibilidad de los países en desarrollo de aplicar correctivos por las limitaciones impuestas por el tratado, creándose así las grandes contradicciones entre los objetivos de los países pobres (industrialización eficiente y competitiva, transferencia tecnológica, inversión externa directa, crecimiento económico, protección y supervivencia de sectores estratégicos débiles, aprovechamiento de mercados ampliados y economías de escala, cubrir necesidades alimentarias, educacionales y sanitarias a bajos costos, etc) y los principios, normas y objetivos de la propia OMC y de los países industrializados. En el campo de los acuerdos sobre propiedad intelectual, por ejemplo, como consecuencia del enfoque y comportamiento realista de los estados industrializados y los intereses de las empresas farmacéuticas internacionales, menos del 5% de los fondos destinados para investigación y desarrollo están relacionados con enfermedades que afectan a los países en vías de desarrollo, sin embargo, los costos anuales de un tratamiento barato para combatir el SIDA mediante antiretrovirales cuesta aproximadamente US\$ 200 al año (Onori, 2007: 40-51), cuando los gastos sanitarios anuales de un país pobre, en promedio, están por el orden de 23 dólares anuales. Por el contrario, no existe ninguna norma ADPIC que obligue a las empresas farmacéuticas a reinvertir parte de las ganancias en investigación y desarrollo de nuevos productos que abaraten el costo del tratamiento de muchas enfermedades, ya que en los países en vías de desarrollo vive el 80% de la población mundial, pero solo representa el 20% del mercado farmacéutico mundial (Onori, 2007: 40-45), y en consecuencia, los beneficios de tales inversiones no serían representativos ni atractivos.

¿Donde quedan entonces el espíritu innovador y la promoción del progreso y el bienestar que respaldan la protección de las patentes en el marco de los ADPIC? ¿Para que prever (con múltiples restricciones incluso) ciertas flexibilidades en el uso de licencias obligatorias para producir genéricos adecuados a la demanda local, si se conoce perfectamente que los países pobres no cuentan con capital, ni tecnología, ni de instalaciones adecuadas para producir medicamentos a precios asequibles? Cuando el

coste de producción de un nuevo medicamento asciende a más de 500 millones de dólares, ¿a quien se favorece con las protecciones brindadas a las inversiones y desarrollo de nuevos productos?, precisamente a las grandes empresas farmacéuticas multinacionales que están en capacidad de financiar tales inversiones.

Bajo estas condiciones, ¿corren parejas las reglas de la OMC y las políticas de salud, tal como lo establece el párrafo 6 de la Declaración de Doha? ¿Existe un sano equilibrio entre la salud y el comercio de productos farmacéuticos, el acceso barato a medicamentos y las protecciones brindadas por los ADPIC? Pensamos que no existe, y que falta armonización sobre los aspectos comerciales, sanitarios, financieros y del desarrollo humano sostenible en general (Onori, 2007: 40-51), y consecuentemente, los intereses de las empresas, de los estados, de la OMC y de la OMS, se encuentran aún lejos de ser convergentes. Los intereses y las prioridades de los estados y de la OMS (prioridades sociales) y las prioridades de las empresas y de la OMC (prioridades económicas y objetivos utilitarios de corto plazo) son muy diferentes, y la confrontación entre control de precios, acceso a la salud y desarrollo versus rentabilidad y control de los mercados, no ha sido aún superada.

En definitiva, los problemas derivados del actual sistema de comercio mundial son muchos y abarcan diversos aspectos: a) Existen problemas de aplicabilidad de los compromisos adquiridos en los diversos acuerdos, por parte de los países en desarrollo y de los países desarrollados, como es el caso de los subsidios al sector agrícola b) La falta de mayor acceso a los mercados desarrollados ha privado a los países pobres de los beneficios anticipados previstos o esperados con la firma de los acuerdos c) Muchos países carecen de capacidad de oferta y cifran sus esperanzas en la transferencia de tecnología y la inversión externa directa para incrementar su producción. La inversión externa directa (IED) en América latina no llega a los cuarenta mil millones de dólares y se concentra en un 60% en Brasil y Argentina, la cual representa apenas el 1% y el 0.4% del PIB respectivamente, y en algunos países como Colombia apenas alcanza el 0.2%, según datos de la UNCTAD correspondientes al año 2007 (UNCTAD, 2007) d) El incremento de los precios del petróleo incrementa el desajuste de la balanza comercial de los países pobres y la brecha externa en general, lo cual se agrava con la reducción o

deterioro de los precios de los productos básicos e) los países en desarrollo insisten en que se atiendan sus peticiones y reclamaciones antes de iniciar negociaciones en nuevos sectores f) Por el contrario, los países desarrollados exigen que los países en desarrollo cumplan con los compromisos obligatorios y vinculantes, y plantean nuevos temas de negociación para llegar a nuevos acuerdos.

En definitiva, hablamos específicamente de : 1) Poderes hegemónicos que pretenden imponer agendas, aplicar restricciones unilaterales al comercio, imponer procedimientos antidemocráticos y arbitrarios al interior de la OMC 2) Existen grandes contradicciones entre los objetivos y metas de los diversos actores internacionales que la OMC no esta en capacidad de superar en las actuales condiciones y, 3) Aplicar la actual normatividad de la OMC y otros instrumentos contractuales (la propiedad intelectual, los TLC's, los tratados bilaterales, las patentes y, el Acta de Comercio de los Estados Unidos) contradice los intereses y objetivos del desarrollo de los países pobres.

Bajo estas condiciones, los desequilibrios y contradicciones llevaron al fracaso a la Quinta Conferencia Ministerial de Cancún y posteriores esfuerzos de negociación, ya que los países pobres insisten en resolver sus problemas de aplicación antes de iniciar negociaciones e incorporar nuevas obligaciones, y algunos autores denuncian también la falta de transparencia en los procesos de toma de decisiones al interior de la OMC (Khor, 2003: 16-17). El mismo Khor, cuando se refiere a los dos proyectos nuevos producidos en Doha, con la disconformidad de los países en desarrollo en cuanto a las opiniones ahí reflejadas, nos habla de una maratónica reunión en la <<sala verde>>, “proceso de negociación y toma de decisiones habitual en la OMC por el cual un puñado de países adoptan las decisiones que luego imponen a los demás. Debe su nombre al color de la sala donde originalmente se realizaban esas reuniones” (Kohr, 2003: 18).

Adicionalmente, existen otros factores característicos del sistema internacional a tomar en cuenta, lo cual nos demuestra que el proceso no se encuentra exento de obstáculos y limitaciones que superar para acceder a los beneficios de la regulación de la desregulación del comercio, como estados miembros de la OMC. Nos referimos a que

las organizaciones no pueden ser disociadas de las características estructurales del medio histórico en que fueron creadas ya que constituyen una expresión de las concepciones prevalecientes en una sociedad y un momento determinado. Nos referimos a valores, creencias, teorías, pero también a intereses de los poderes hegemónicos y su política exterior realista:

Más allá de esto, existe en la agenda estadounidense un antes y un después de septiembre 11 que conlleva el establecimiento de una agenda securitizada cuyas propuestas giran en torno a la noción de una amenaza inminente para la supervivencia de Estados Unidos desde la figura del terrorismo y amplificadas hacia la percepción del narcotráfico y la migración. Los eventos de 2001 sin embargo no pueden ser representados como la causa absoluta de una estrategia exterior de carácter ofensivo y unilateral. La exploración de las creencias, y visiones del equipo de trabajo de la Casa Blanca, con George W. Bush como líder (2000-2008), sugiere la previa existencia de apreciaciones de carácter conservador en los funcionarios de Washington. Ciertamente, sep. 11 expresó para la administración empíricamente lo que sus impresiones del mundo ya venían argumentando: las amenazas contemporáneas no cobran las mismas formas de antes, su estructura y forma de actuar requiere una estrategia drástica ofensiva militar que logre salvaguardar al Estado norteamericano eficientemente. Sep 11 en todo caso, fue el escenario que facilita y da plataforma a la securitización de la agenda estadounidense (Chávez, 2007: 1-2).

En concreto y sobre el tema específico que nos ocupa, algunos defensores de la OMC otorgan a la organización el crédito de incentivar el comercio, crear una nueva normatividad, incorporar nuevos temas de comercio, mayor capacidad institucional y de gestión del Tratado, mayor efectividad para resolver controversias y, mayores ventajas para los países pobres (sistema de mayoría de votos). Sin embargo, hay que vincular tales fortalezas con el entorno internacional para obtener un panorama completo acerca de la organización, y reconocer que existen: 1) desigualdades entre países 2) hegemonía incuestionable de Estados Unidos, Europa y Japón 3) existencia de una ideología dominante: el libre comercio y, 4) el colapso de la URSS que otorga mayor libertad a los Estados Unidos para imponer sus condiciones. Como lo indicamos anteriormente, también existen mecanismos paralelos a la OMC (TLC's, el Convenio de Diversidad Biológica, el fallido Acuerdo Multilateral de Inversiones, los famosos ADPIC-Plus, los Tratados Bilaterales de Inversiones, y la misma Acta de Comercio de 1974 de los Estados Unidos) que son utilizados eficientemente cuando los países poderosos no consiguen acuerdos y las negociaciones se estancan, o no logran decisiones por consenso, como en el actual proceso de negociación o Ronda de Doha. Mientras tanto

también, el tiempo y la demora juega en contra de la seguridad y bienestar de los países en desarrollo, ya que “La proporción entre los ingresos del veinte por ciento de la población mundial que vive en los países más ricos y los ingresos del veinte por ciento que vive en los países más pobres ha aumentado; de treinta a uno en 1960 ha pasado a ser de setenta y cuatro a uno en 1997. En comparación, entre 1870 y 1913, de siete a uno pasó a once a uno” (Nye Jr, 2003: 144).

En América Latina, en los últimos cincuenta años hemos observado un denominador común: crecimiento económico y polarización de la estructura de la propiedad y del ingreso nacional, más ricos a expensas de los más pobres, desempleo, pobreza, violencia y deterioro de la institucionalidad política. La inflación ha sido un mal casi perenne que afecta a los más pobres como un impuesto indiscriminado y en algunos países hemos vivido colapsos del sistema bancario que perjudican a los más desprotegidos además de los daños derivados de políticas de ajuste y ahorro en el gasto público, es decir, los más pobres son los que terminan pagando el costo del ajuste de la “brecha fiscal” y de la “brecha externa” (Frenkel et al., 1992). De igual manera, el proceso globalizador profundiza aun más la crisis y las diferencias entre países ricos y pobres, y tal como lo afirma Roberto Bissio en el prólogo al libro de Kohr, “Y es una crisis aún más profunda del propio proceso de globalización que no ha cumplido su promesa más importante: la de incrementar la prosperidad mundial de manera tal que en algo alivie la situación de pobreza en la que vive (o sobrevive) más de la mitad de la humanidad, con ingresos menores a los dos dólares diarios” (Kohr, 2003: 7). En el caso de Ecuador, los veinte últimos años de fines del siglo XX constituyen realmente dos décadas perdidas, quedando la economía en una situación verdaderamente dramática hacia finales del millenium:

Las condiciones de la economía ecuatoriana a finales del siglo XX eran, en general, de extrema fragilidad. Nunca antes en la historia republicana del país (170 años) se habían llegado a semejantes niveles de pobreza (UNICEF advertía que en el año 2000 el 50% de la población ecuatoriana viviría en condiciones de miseria), desempleo, abandono social, devaluación monetaria, quiebra financieras y caída contundente del producto (desde que existen estadísticas en el Ecuador nunca había caído el PIB per capita de manera tan marcadamente fuerte). En estas condiciones, los resentimientos, el hambre, la necesidad y la desesperanza podrían empujar a la sociedad civil ecuatoriana a la protesta violenta con consecuencias políticas, sociales y económicas incalculables.... Por otra parte, a pesar de la recesión económica, el crecimiento de la emisión monetaria en 1999 llegó al 124%. Esta

emisión, claro esta, fue sin respaldo (inorgánica). La oferta de dinero (M1) y la base monetaria crecieron en 94% y 119% respectivamente, lo cual permitía afirmar que el Ecuador se encontraba a las puertas de la hiperinflación. Existía demasiada liquidez para una producción en caída libre....Sectorialmente, en 1999, la construcción cayó en -8%, los servicios gubernamentales, sociales y personales en -15,0 %, la industria en -7,2%. El comercio en -12,1%, la Agricultura en -1,3%; el transporte y comunicaciones en -8,8%, los otros elementos del PIB en -28,3%; las exportaciones no tradicionales en un -25%, y las importaciones en un -45,6% (Naranjo, 2007: 205-206).

Desde los atentados del 11 de septiembre, ante el actual incremento de los precios del petróleo, el deterioro de la calidad de vida y la escasez de alimentos en países menos desarrollados, el mundo globalizado toma conciencia de una nueva concepción de la amenaza terrorista y una nueva problemática de seguridad. Se trata de un terrorismo transnacional vinculado al crimen organizado y sus delitos conexos, diferenciados por el carácter político del primero (que busca influenciar el poder estatal) y del carácter económico del segundo (que busca controlar sectores claves de la economía y de la institucionalidad estatal), pero categorizados como una amenaza global, desterritorializada y transnacionalizada, clandestina y con financiamiento ilegal, pero que opera bajo nuevos esquemas de gestión, propios de una organización terrorista moderna (Saín, 2003). Al hablar de organización, nos referimos a una asociación deliberada de voluntades en la búsqueda sistemática, programada y controlada, de objetivos y metas comunes, con recursos humanos y financieros propios, y sin guardar lealtad a un territorio o Estado en particular, pero que se nutre en parte de las condiciones de pobreza y miseria de los países en desarrollo y de otros sectores del sistema económico mundial (Saín, 2003). Y parte de nuestro trabajo aspira también a demostrar la importancia depositada en la OMC y la importancia que esta tiene en la erradicación global de la pobreza, como una aspiración estratégica de todos los estados, tanto ricos como pobres, vinculados por una interdependencia forzada para el combate y eliminación de esta nueva amenaza global, cuya erradicación implica necesariamente la cooperación internacional, más allá de la concepción realista, neo-realista y neo-liberal, puesto que todos dependen de todos para eliminar este mal. Bajo estas perspectivas, pensamos que la estrategia y el enfoque realista no se compadecen con las amenazas planteadas por la Era Global, y coincidimos plenamente con Krasner cuando afirma que una conciencia social internacional y un sentimiento de comunidad mundial son un requisito para hablar de una sociedad internacional, la cual no existe cuando no hay una

civilización compartida ni compartimos idénticos valores, aunque haya interacción pero no normas que obliguen (Krasner, 2001: 73-74). En este sentido, y solamente bajo condiciones de interacción y valores civilizatorios compartidos, sí pueden ser importantes y eficientes las instituciones internacionales para regular las interdependencias (Krasner, 2001: 73), pero únicamente cuando existe la cooperación para la cooperación.

¿Cual es entonces la contribución general de la OMC, de las estrategias securitizadoras hegemónicas, y en particular de los ADPIC, a esas condiciones de miseria y pobreza que nutren las amenazas globales? Según la OMS, un tercio de la población mundial no tiene acceso a los medicamentos esenciales, y en África y Asia el 50% de la población no tiene acceso a los medicamentos más elementales para la salud. Y en cuanto a investigación y desarrollo, solo el 1% de los medicamentos desarrollados se dirigen al tratamiento de enfermedades tropicales y menos del 5% de la inversión de las diez compañías farmacéuticas más grandes del mundo se destina a las pandemias más mortíferas: el paludismo, la tuberculosis y el SIDA. En cuanto a la producción, los laboratorios privilegian los medicamentos que generan beneficios superiores a los mil millones de dólares al año, quedando fuera la fabricación de medicamentos poco rentables, aunque sean necesarios para la salud de las poblaciones pobres (Onori, 2007: 40-51). He ahí los resultados y manifestaciones claras del comportamiento realista y defensa del interés económico de los estados industrializados y las empresas multinacionales, los cuales defienden celosamente la formulación y aplicación de la normatividad ADPIC en función de sus propios intereses y dominio monopólico del mercado mundial de medicamentos, sin referirnos, por el momento, al problema de los subsidios agrícolas y sus consecuencias a nivel de las poblaciones más pobres y vulnerables. La secuencia se presenta clara y contundente en términos de Interés-Poder-Normatividad-Monopolio-Riqueza y Bienestar para los países industrializados y Pobreza-Analfabetismo-Mortalidad infantil-Desempleo-Migración para los países en vías de desarrollo, lo cual se convierte en una Amenaza Global para la comunidad internacional, contraviniendo además uno de los dos principios generales básicos de la OMC, o trato de la nación más favorecida (NMF) (igualdad de trato para todos los

miembros de la OMC), ya que los países en desarrollo otorgan beneficios y derechos a los países desarrollados que no se otorgan ni reciben ellos mismos.

El estancamiento y endurecimiento de las negociaciones en la OMC desde Doha

La razón de ser o de existir y perdurar de una organización gira en torno a los objetivos y metas que contribuyeron a su creación, y son estos mismos objetivos y metas los que pueden contribuir a su destrucción si la organización no cumple con su cometido, no cumple las expectativas de miembros y beneficiarios, o se aleja de los fines para los cuales fue creada. Existen también organizaciones contaminadas y divorciadas de su medio ambiente y grupos clientelares, cuya situación y destino de estos organismos se define y resume de manera precisa en lo que Michel Crozier denomina el “circulo vicioso” originado por el fenómeno burocrático (Crozier, 1963: 229-239). La centralización, la piramidación, la rigidez de las reglas y la implementación de mayor normatividad y mayor cobertura llevan a un rompimiento de la comunicación interna y de la organización con su medio ambiente. Se crean los privilegios abusivos y nace la improductividad. Esto lleva a una mayor centralización, mayor reglamentación y a luchas internas por el poder entre grupos y castas. Los individuos pierden contacto con el producto y con la comunidad (los datos y estadísticas que aportamos después lo comprueban) produciéndose lo que Weber denominó la alienación del individuo, dentro de la “Jaula de Hierro” de la organización burocrática. Habrá casos en que las consecuencias son dramáticas por las divergencias e incompatibilidad de intereses o por la arbitrariedad de los procedimientos, como en la OMC, debido a las ambiciones y enfoques de los países y los sistemas productivos mundiales que aspiran a un control total del sistema de intercambio internacional. Es ahí cuando las asimetrías se hacen sentir y la “**regulación controlada de la desregulación del comercio**” pretende dismantelar las defensas de los estados más debiles en beneficio de los más poderosos, provocando el rechazo y la confrontación, la conformación de bloques y alianzas (el Grupo de los Veinte), la ausencia de acuerdos y la parálisis de las negociaciones.

En sus inicios, pueden ser la hegemonía o la hegemonía cooperativa o los objetivos e intereses de los estados, los Organismos Internacionales, las Empresas Multinacionales

y la propia sociedad civil, los que sirven de detonante inicial de un comportamiento cooperativo que se consolida a medida que el sistema produce y se retroalimenta, originando así lo que podríamos llamar “el ciclo Krasner” del fomento de la cooperación para la cooperación. Pero para ello, es necesario que exista un alineamiento consecuente entre valores, intereses, objetivos, principios, normas, y procedimientos compartidos por el régimen internacional y los diferentes actores del sistema, o de lo contrario, nace el conflicto de políticas y la discordia entre actores, que solo se superan mediante intentos de adaptación y búsqueda de compatibilidades en un clima de cooperación. Hablar de regímenes y de la cooperación es hablar de objetivos y valores consecuentes, de generar seguridades y no ambigüedades, de orientar y encausar comportamientos, de hacerlos previsibles, facilitando y reduciendo el costo de las transacciones entre participantes y supuestos beneficiarios del régimen del comercio mundial. Pero hablar de cooperación, es también hablar de voluntades que en última instancia participan o no en los esfuerzos de adaptación, cuyas decisiones dependen de los intereses en juego y poder hegemónico de los estados.

Bajo las actuales circunstancias, los resultados del modelo neo-liberal y el producto de la OMC no parecen estimular el comportamiento cooperativo de la mayoría de miembros del régimen internacional del comercio y estos se resisten a un régimen de cooperación bajo presiones hegemónicas, lo que mantiene enfrentados al grupo de los 20 contra Estados Unidos, la Unión Europea y Japón. Según el propio Khor, el estancamiento o endurecimiento de las negociaciones en la OMC es el reflejo de contradicciones y conflictos entre los estados y la falta de transparencia en los procesos de negociación y toma de decisiones (Kohr, 2003: 55-68), y también, por el hecho de que la OMC no cumplió las expectativas de los países en desarrollo, tampoco se dieron acciones encaminadas y alineadas a los objetivos del desarrollo, no se cumplieron los compromisos adquiridos por los países desarrollados, no se respetaron las posiciones y objeciones de los países más débiles, no se concretaron los compromisos para un mayor acceso a los mercados desarrollados, ni se eliminaron los subsidios y protecciones por parte de los gobiernos del norte (Kohr, 2003: 11-74). De ahí la imposibilidad de progresar en las negociaciones en el marco de la Ronda de Doha, mientras la

cooperación en la interdependencia no sustituya el enfoque realista de los estados más poderosos del sistema internacional.

En opinión de Gonzalo Fanjul de OXFAM:

El lanzamiento de la agenda del desarrollo en Doha se basó en la promesa de que por fin, en esta ronda se plantearían las reformas necesarias para dar a los países pobres oportunidades comerciales reales en la medida de sus necesidades de desarrollo, promesa que se hizo hace casi medio siglo en los acuerdos del GATT de 1947....Los países en desarrollo tenían fe en los resultados de la conferencia ministerial de Cancún. Esperaban un reparto justo. Sin embargo, la conferencia fracasó porque los países desarrollados no fueron capaces de cumplir los compromisos que hicieron en Doha....Existen otros factores que contribuyeron a este desgraciado final: Ni la Unión Europea ni los Estados Unidos fueron capaces de convencer a su opinión pública de la necesidad de reformar en profundidad sus políticas agrarias, piedra de toque de esta ronda. Además, la situación económica mundial, marcada por la recesión económica y la cada vez más débil cooperación internacional, fue más favorable a los principios del proteccionismo y del unilateralismo que a un compromiso renovado por el multilateralismo y la reforma de las normas comerciales. Para empeorar más las cosas, la agenda estaba completamente sobrecargada debido a los incumplimientos de plazos de negociación y a la insistencia de la Unión Europea, Canadá y Japón en iniciar nuevas negociaciones sobre los controvertidos temas de Singapur (Fanjul, 2005: 211).

En la Declaración Ministerial de Doha se establece cuales son las negociaciones en agricultura y servicios, las evaluaciones de los acuerdos de propiedad intelectual, las nuevas áreas de negociación para los estados miembros, los temas de Singapur y otros temas recomendados. Es todo un programa de enorme amplitud y de gran esfuerzo para los países pobres, los cuales no disponen ni de recursos ni de personal o equipos preparados y adecuados para enfrentar este tipo de retos, incrementando aun más las ya pesadas cargas y problemas que se originan en la aplicación de los acuerdos vigentes. Sin embargo, la opinión de los países en desarrollo no ha sido escuchada, los desequilibrios y desventajas se agrandan y las contradicciones aumentan. En materia agrícola por ejemplo, la remoción progresiva de los subsidios y reducción de las ayudas internas no progresan a pesar de ser una parte importante de la agenda y causa de enormes distorsiones del comercio mundial (los gobiernos del norte gastan miles de millones en subsidios agrícolas que ayudan a los grandes propietarios. El monto es hasta

seis veces mayor que la ayuda internacional y generan excedentes que compiten en el mercado internacional en condiciones de dumping) (Fanjul: 2005), lo cual se contradice con las obligaciones de apertura de las importaciones de los países en desarrollo y sus objetivos estratégicos en materia de seguridad alimentaria y mantenimiento del empleo y desarrollo de los sectores rurales. Igual sucede con el sector de servicios, donde los países en desarrollo se encuentran en franca desventaja sobretodo en materia financiera y de telecomunicaciones, cuya apertura implicaría la desaparición casi total de las empresas nacionales de no contar con la protección y medidas de modernización necesaria para obtener competitividad internacional. En cambio, los países desarrollados, en especial los Estados Unidos y Europa, securitizan el movimiento de personas desde los países pobres, a fin de proteger y regular aquellos sectores de sus economías que son vulnerables a la importación de mano de obra barata, pero, exigen cada vez más facilidades e incentivos para la desterritorialización y reterritorialización de sus industrias e instalaciones de servicios, con la finalidad de aprovechar la mano de obra barata y bajas exigencias medioambientales de los países en desarrollo. La misma lógica se aplica con las medidas del sector industrial, exigiendo apertura y reducciones arancelarias para los países más débiles (mientras los países en desarrollo tienen que hacer frente a barreras 4 veces más altas para sus exportaciones a los países desarrollados) (Fanjul: 2005), los cuales a su vez carecen de tecnología, de equipos e instalaciones industriales modernas, de fondos para investigación y desarrollo, cuyas empresas serían fácilmente absorbidas o simplemente liquidadas por los grandes conglomerados multinacionales, lo cual se contradice con los objetivos de crecimiento económico y generación de empleos para las economías en desarrollo. ¿Donde queda entonces el incentivo a la cooperación para que las negociaciones progresen y el régimen del comercio mundial se consolide como resultado del comportamiento cooperativo de los estados miembros de la organización? ¿Cuáles han sido los beneficios concretos para los países pobres a partir de la creación de la OMC y la globalización de la nueva estrategia libre cambista?

El sistema de comercio mundial ha fracasado en el cumplimiento de dicha promesa. De hecho, los beneficios del comercio internacional siguen estando mal repartidos:

1. Con el 14% de la población mundial, los países de renta alta se benefician del 75% de todas las exportaciones.

2. Los países de renta baja, con el 40% de la población mundial, participan solo en el 3% del comercio mundial.
3. Las exportaciones del Reino Unido son mayores que las de los países del sur de Asia y del África subsahariana juntos (Fanjul, 2005: 212).

Tal como lo reconocen algunos autores, tal es el caso de Martín Khor, los objetivos para el desarrollo se encuentran formalmente reconocidos en el preámbulo del Acuerdo de Marrakech pero no constituyen un objetivo primordial de la OMC, ni son considerados como un fin primordial en la Ronda Uruguay (Khor, 2003: 46-47). Durante la preparación de la Declaración de Doha, los países en desarrollo propusieron conceder mayor énfasis a los problemas del desarrollo en los programas de trabajo de la organización, para compaginar la promoción y liberación del comercio con la solución de los problemas que enfrentan los países pobres, como primera prioridad de la OMC. Bajo esta nueva perspectiva, más que la incorporación apresurada de nuevos temas de negociación que van más allá de los temas comerciales, se pretende una reorientación del sistema hacia un “comercio justo y equilibrado, con más beneficios que costos para los países en desarrollo”...”De adoptar este enfoque, el objetivo para los países en desarrollo sería lograr una <<liberalización apropiada>>, más que el <<máximo de liberalización>> (Khor, 2003: 47). ¿Que hacer entonces para orientar el esfuerzo de la OMC hacia objetivos y metas de desarrollo que promuevan la cooperación de los estados y hagan prosperar las negociaciones en el marco de la Ronda de Doha? La única alternativa consiste en escuchar la voz de los países pobres y abordar nuevos temas vinculados al verdadero interés de los países subdesarrollados, esto es, normar e impulsar el comercio en áreas fortalecidas y con capacidad para competir en el mercado mundial, así como proteger y fortalecer sectores debiles pero estratégicos para las economías subdesarrolladas, como son el sector agrícola y el sector de la salud.

Los temas de propiedad intelectual son hoy en día de los más sensibles y dramáticos, en especial para los países altamente contagiados por el VIH, los cuales requieren de recursos dedicados a la salud y gran cantidad de medicamentos a precios bajos para el tratamiento masivo de esta enfermedad. Uno de los criterios generalmente aceptados en el ámbito de la investigación científica y de las ciencias económicas y principios comerciales, es el criterio de Andrea Onori en su obra sobre propiedad intelectual y

acceso a los medicamentos. Según Onori: “Las patentes constituyen una protección para el sector de la investigación y desarrollo (I+D). En el ámbito farmacéutico, los costes de I+D son elevados y requieren inversiones considerables que el sistema de patentes permite recuperar. Se supone que las patentes sirven para recompensar el espíritu innovador, promover el progreso y favorecer la propagación de innovación” (Onori, 2007: 42). El obtener beneficios como compensación razonable por el trabajo la inversión y el esfuerzo de los empresarios farmacéuticos constituye un principio indiscutido que compensa las deficiencias de los países en desarrollo que carecen de recursos suficientes para I+D en el campo de la salud y no cuentan con las instalaciones industriales ni la tecnología necesaria para la producción de medicamentos genéricos que les permitan combatir las enfermedades de las poblaciones más pobres. Lamentablemente, los países en desarrollo por si solos se ven imposibilitados de cumplir con sus políticas y objetivos de Estado que garanticen el buen estado de la salud de sus habitantes como condición indispensable para alcanzar las metas de desarrollo propuestas, y de promover la disponibilidad de medicamentos esenciales en cantidades suficientes, en todo momento, y a precios accesibles para todos. La calidad de los medicamentos, la disponibilidad geográfica y el precio de los productos se convierten entonces en factores estratégicos en materia de salud para los países pobres, ya que: “Los medicamentos esenciales son aquellos que satisfacen las necesidades de la mayoría de la población en materia de atención sanitaria. Deben estar disponibles en todo momento, en las cantidades que se requieren y en las formas farmacéuticas adecuadas” (Velásquez et al. 1999; Onori, 2007: 39).

Su calidad y su uso deben ser correctos. El acceso a los medicamentos está fundamentalmente determinado por la disponibilidad de los productos farmacéuticos y la accesibilidad económica y geográfica....Para que el acceso a los medicamentos esté garantizado, la población debe poder procurarse, con facilidad y en todo momento, los medicamentos necesarios a un precio asequible (Onori, 2007: 39).

¿En que momento chocan entonces los principios y normas de la OMC consagrados en los Acuerdos de Propiedad Intelectual y los objetivos y políticas de los países pobres en materia de salud y desarrollo económico? ¿bajo que condiciones se contradicen los objetivos utilitarios de las empresas farmacéuticas multinacionales con los objetivos y principios de los estados y de la Propia OMC y también de la OMS? Decíamos

anteriormente que el precio constituye un factor importante de atención a la salud, sobretodo cuando “Actualmente, 2.800 millones de seres humanos viven con menos de dos dólares al día, y 1.200 de ellos con menos de un dólar”...y, “Paradójicamente, al estar desprovistos de una industria farmacéutica local, los países en vías de desarrollo no pueden recurrir al uso de las flexibilidades de los acuerdos ADPIC, como las licencias obligatorias” (Onori, 2007: 40-43), ni disponen de recursos para la importación de esos productos de terceros países. Bajo estas circunstancias, algunos autores cuestionan severamente la incorporación de un tratado sobre propiedad intelectual en la OMC, por considerarlo un instrumento que permite prácticas monopólicas y anticompetitivas (Kohr, 2003: 28) que contradicen la promoción del libre comercio y el principio de beneficios recíprocos:

Cualquier tipo de intervención en el mercado vicia el juego de la competencia perfecta e impide que el precio se fije a su valor real. Así pues, la adopción del Acuerdo sobre los ADPIC, que refuerza y extiende a nivel mundial la protección mediante patente de los productos y procesos farmacéuticos, vicia el juego de la competencia. Protegiendo al propietario, la patente le permite aumentar el precio del medicamento y mantenerlo a un nivel artificialmente elevado...Una protección mediante patente se traduce casi automáticamente en un aumento de los pagos de los países en vía de desarrollo a las compañías farmacéuticas de Estados Unidos, Europa, y Japón (Onori, 2007: 42-49).

Enfrentamos una serie de contradicciones entre países miembros de la organización, conflicto de intereses entre los países miembros y la organización misma, y lo propio entre multinacionales farmacéuticas, la OMS y la OMC:

Los intereses de las multinacionales farmacéuticas y los de los estados se enfrentan. Las primeras piden a la OMC que intervenga globalmente para proteger sus sectores de I+D y sus inversiones, los otros recurren a la OMS por miedo a tener que limitar aún más el acceso a los medicamentos para el conjunto de su población. Los principios fundamentales de la OMC <<No discriminación>>, versus los de la OMS, <<Salud para todos>>, ¡la confrontación está servida! (Onori, 2007: 49).

Detectamos en la literatura especializada, que la intensificación de la protección y vigilancia que se produce después de la firma y aplicación de los ADPIC ha generado y unificado opiniones acerca de las consecuencias de los derechos de propiedad intelectual y el método de aplicación de los mecanismos de resolución de controversias, los cuales favorecen la concentración de la propiedad en la producción y

comercialización de medicamentos y el comportamiento monopólico empresarial en perjuicio de los estados y usuarios. El propio Consejo Económico y Social de Naciones Unidas en su informe E/CN.4/Sub.2/2001/10 se pronuncia al respecto:

En resumen, la protección de los derechos de propiedad intelectual en virtud de los ADPIC ofrece una paradoja para el derecho económico internacional en el sentido que es incompatible con los principios fundamentales de la liberación y favorece la restricción y dominio monopolísticos...esa protección puede tener graves consecuencias para las bases de la existencia humana (Consejo Económico y Social de Naciones Unidas, 2001: 14).

Para autores como Martín Kohr, la inclusión de temas no vinculados al comercio busca la protección del sistema de solución de controversias y el recurso a sanciones comerciales, más que la facilitación e impulso al comercio. La inclusión de normas sobre propiedad intelectual, servicios y protección a la inversión, más que estar vinculadas al comercio están relacionadas y en concordancia con los intereses de los países desarrollados, que aspiran a centralizar la gestión de estos temas en la propia OMC:

Durante la Ronda Uruguay, los países industrializados ya introdujeron temas nuevos: propiedad intelectual, servicios y medidas de inversión. Esos acuerdos (TRIPS, GATS y TRIM, respectivamente) ya están provocando serios problemas, principalmente las llamadas cuestiones de aplicación. El economista Jagdish Bhagwati, asesor del director general del GATT Arthur Dunkel durante la Ronda Uruguay, declaró a The Financial Times que fue un error haber introducido la propiedad intelectual en la OMC ya que no es un tema comercial, que el acuerdo sobre TRIPS distorsionó el sistema de comercio y es desequilibrado –ya que la mayoría de las patentes pertenecen a los países industrializados y los países en desarrollo han tenido que afrontar el pago de regalías-, y que debería ser excluido de la OMC. Es necesario aprender la lección de la introducción inadecuada de cuestiones no comerciales en la Ronda Uruguay, para que no vuelva a repetirse (Khor, 2003: 48).

¿Confrontación o cooperación? He ahí el gran dilema que se les presenta a los países desarrollados, quienes no cuentan ya con los medios y diversas formas de arancelización para compensar sus concesiones, ni cuentan con los mismos instrumentos internos y externos para legitimar las negociaciones ya acordadas en la “sala verde” (Kohr, 2003: 18), en un mundo globalizado donde “La democracia se ha convertido en la consigna de todos” (Wallerstein, 2006: 97) y los países en desarrollo conforman mayoría en el seno de la OMC. Ante semejantes estructuras asimétricas que

buscan perpetuar relaciones de dominación, surge entonces el Grupo de los 20 (G-20), que constituye un gran esfuerzo de lucha en defensa de los países más pobres y búsqueda de consenso en las negociaciones dentro de la OMC. Aspira a una mayor democratización en la toma de decisiones y está conformado por cinco países de África, seis de Asia y ocho de América Latina. El grupo representa al 60 por ciento de la población mundial, a más del 70 por ciento de los agricultores y más del 22 por ciento de la producción agrícola del mundo, y por eso busca generar espacios de discusión para negociar mejores acuerdos en los temas agrícolas. Hay un vínculo innegable entre agricultura y desarrollo. La mayoría de gente pobre en los países en vías de desarrollo vive en zonas rurales, dice el comunicado de creación del G-20. El grupo busca encarar las distorsiones y restricciones que afectan al comercio agrícola, en particular, subsidios de exportación y otras medidas, subsidios que distorsionan el comercio, y obstáculos al acceso de los productos de los países en vías de desarrollo. El G-20 atribuye el estancamiento de la Ronda de Doha, a la falta de flexibilidad de los países desarrollados, que se niegan a poner fin a las subvenciones pagadas a sus agricultores y que restan competitividad a las exportaciones del mundo en desarrollo. Por su parte Estados Unidos y la Unión Europea reclaman a los países pobres más aperturas de sus mercados a bienes industriales y de servicios, junto con garantías a la protección de la propiedad intelectual.

Adicionalmente, los grupos especializados de trabajo del G-20 aspiran a ejercer contrapeso sobre temas diversos, más allá de los temas agrícolas y de liberación de los mercados industriales y de servicios. También se llevan a cabo encuentros de orden técnico para discutir propuestas específicas sobre políticas cambiarias, políticas fiscales, desequilibrios en la economía mundial, combate al terrorismo, precio del crudo, asuntos migratorios, conflictos bilaterales, reformas institucionales (Banco Mundial y FMI, por ejemplo) y otros. “Entretanto, el Grupo de los 20 no es un contrincante despreciable; va a emerger lentamente, como un posible mecanismo de interacción y cooperación Sur-Sur. Las formaciones del tipo G-20 no son meros acuerdos comerciales, sino reales asociaciones económicas regionales, por lo cual constituyen fuerzas significativas” (Bello, 2004: 6).

En 2007, ministros y altos representantes del G-20 acordaron en Ginebra coordinar sus posiciones para hacer presión en las negociaciones de la Ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC). El G-20 destacó la importancia de las negociaciones sobre agricultura para poder concluir con éxito la Ronda de Doha o de Desarrollo iniciada en 2001, con el objetivo de eliminar las barreras al comercio y en beneficio del mundo en desarrollo. "La agricultura determinará el camino y el nivel de ambición de las negociaciones de la Ronda", dice el texto adoptado, estableciendo así una línea de negociación clara ante los Estados Unidos y la Unión Europea. Por otra parte, las organizaciones no gubernamentales también presionan al G-20 y exigen luchar más por los pobres que buscar acceso a los mercados de los países ricos, convirtiéndose así en un foro para la defensa de los intereses de los sectores más desprotegidos de la Sociedad Civil. En definitiva:

El grupo de los veinte se ha convertido en un actor que Estados Unidos y la Unión Europea han tenido que tomar en consideración. Después de Cancún, Washington inició una vendetta y trató de aplastar al G-20, en la forma más evidente de declararle una guerra económica, tratando por todos los medios de presionar a los países que lo integraban...mi sensación es que –en razón de la situación política enfrentada por Lula, quien está liderando el G-20, tanto en términos de la política interna brasileña como de las negociaciones con el FMI- el G-20 se mantendrá firme y no cederá en las intensivas conversaciones de julio sobre lo que aparentan ser concesiones cosméticas...Estados Unidos sostiene que realizará muchos acuerdos bilaterales, algunos de los cuales ya se han firmado....Pienso que Washington puede emprender negociaciones con muchos países pero puede fracasar en concluir muchos (Bello, 2004: 5).

Sin embargo, queda perfectamente evidenciado que las asimetrías de poder, de influencia y de recursos, hace que los países en desarrollo se encuentren atados y limitados a la interpretación y aplicación de los acuerdos en el marco de tales desventajas de poder político y económico, lo cual se demostró en la disputa entre Brasil y Estados Unidos en la OMC, la cual fue posteriormente retirada mientras se sustanciaba la controversia, pero, “se incluyó a Brasil en la ‘lista de vigilancia’ especial 301 que permite la adopción de sanciones comerciales unilaterales” (Consejo Económico y Social de Naciones Unidas, 2001: 20).

Según Marcelo Gerona:

En Cancún los intentos de profundizar las reformas del sistema multilateral chocaron con una realidad distinta. Los acuerdos políticos entre los grandes

poderes ya no son suficientes para lograr un resultado tan favorable a sus intereses, que no altere sus políticas internas en forma inconveniente...Asimismo, ya no es posible recurrir a una 'arancelización sucia' para proteger los productos agrícolas especialmente sensibles...Toda esta problemática es resumida en forma clara por Falautano (2000) en una lista de causas del fracaso de las negociaciones, a saber: Restricciones domésticas internas en la agenda comercial de Estados Unidos, que no le permiten liderar como en el pasado las posiciones más liberalizadoras. Falta de voluntad de Europa y Japón de contemplar una seria reforma, a menos que se establezca una compleja red de intercambios intersectoriales, lo que incrementa la apuesta y la complejidad de las negociaciones. Nuevo rol de los países en desarrollo y su voluntad de estar completamente involucrados como miembros, y ya no como observadores pasivos. Creciente oposición de las organizaciones no gubernamentales y, debilidad estructural e institucional de la misma OMC...El sistema multilateral de comercio debe superar las barreras que impone el realismo en la conducta de los estados más poderosos, para lo cual los países en desarrollo deben, paradójicamente, persuadirlos de que el perjuicio de un no acuerdo sobre sus relaciones de interdependencia puede ser significativo para sus propios intereses económicos (Gerona, 2005: 112).

El comportamiento realista de los estados se radicaliza y el unilateralismo hegemónico invade el terreno de las relaciones internacionales, después del 11 de septiembre. En el mundo de la economía internacional, Estados Unidos, Alemania, Japón, Francia, Reino Unido, Canadá, Italia, Países Bajos, China, Bélgica-Luxemburgo, y Hong Kong, controlan el 61.4% de las exportaciones y 61.1% de las importaciones a nivel mundial en el año 1999, mientras que toda Latinoamérica representa solamente el 5.3% y 5.7% de las exportaciones e importaciones mundiales respectivamente (Appleyard et al., 2004). Y lo mismo sucede con la estructura regional de exportaciones mundiales de bienes durante el año de 1998, en que las exportaciones desde Latinoamérica hacia Norteamérica representan el 53.7% y hacia Europa Occidental el 14.8%, con lo cual queda demostrada una fuerte dependencia y vulnerabilidad económica de nuestros países hacia la Unión Europea y Estados Unidos (Appleyard et al., 2004). De igual manera, según datos del Banco Mundial para el 2006, el Producto Interno Bruto por habitante en la Unión Europea asciende a USD 34.148 mientras que en Brasil, Colombia y Ecuador solamente llega a los USD 4730, USD 2.740 y USD 2.840 respectivamente, y si comparamos con Suiza, según la misma fuente, en el año 2.000, su producto interno bruto por habitante alcanza los USD 57.230. Adicionalmente, el registro de patentes por millón de habitantes entre 1996-2000 es revelador cuando comparamos un país con altas tasas de crecimiento económico como Corea, con 283.6 patentes registradas, y un país de bajo crecimiento como Ecuador, con apenas 0.2 patentes registradas por millón de habitante.

En Ecuador, específicamente, cuando se habla de las dos décadas perdidas de los años ochenta y noventa, y la situación del país a fines del siglo XX, el panorama que nos brinda el Dr. Marco P. Naranjo Chiriboga es el siguiente:

En conjunto, durante las dos décadas consideradas el PIB per capita de los ecuatorianos se estancó, la inversión real tuvo caídas permanentes, los salarios reales se deterioraron continuamente, la devaluación del sucre alcanzó niveles record, la inflación estuvo en los dos dígitos altos, el desempleo sumado al subempleo superó el 50% de la población activa y la pobreza llegó a afectar a más del 75% de los ecuatorianos. El único dato económico o social positivo fue el aumento de las remesas enviadas por los emigrantes, que pasaron de 109 millones de dólares en 1991 a 1.084 millones en 1999....Paralelamente al severo retroceso económico sufrido en los años finales del siglo XX, el Ecuador, de acuerdo con UNICEF, experimentó el empobrecimiento más acelerado en la historia de América Latina en esos años. Entre el año 1995 y el año 2.000 el número de pobres subió de 3,9 a 9,1 millones, lo que en términos porcentuales significaba un salto del 12 al 35%. El gasto social per capita disminuyó un 22% en educación y un 26% en salud. Asimismo, se produjo una masiva migración de ecuatorianos, en alrededor de unas 300 mil personas....Todo lo anterior fue acompañado de una mayor concentración de la riqueza. El 20% más pobre recibía en 1990 el 4,6% de los ingresos, mientras que solo obtenía en 1995 el 4,1% y en 1999 el 2,46%. Por el contrario, el 20% más rico de la población obtenía el 52% en 1990, el 54% en 1995 y el 61,2% en el año 1999 (Naranjo, 2007:153-155).

En consecuencia, bajo tales condiciones económicas y políticas, no extraña el estancamiento de las negociaciones durante la Ronda de Doha, ni puede sorprender el surgimiento de grupos como el G-20, que tratan de equilibrar apenas las enormes asimetrías y desventajas en que negocian los países débiles. En una organización que se rige por procedimientos democráticos en la toma de decisiones, no es de extrañar que los países pobres se nieguen a aceptar los términos y condiciones de propuestas de negociación totalmente desiguales e injustas, más aún, cuando la modernización del antiguo GATT y la creación de la OMC, no han tenido precisamente resultados muy halagadores. La nueva política neo-liberal y la desregulación del comercio a nivel mundial promovió toda una ola de mecanismos estratégicos de dominación como consecuencia del enfrentamiento entre las grandes potencias económicas mundiales, Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, y hoy en día la China. Los países industrializados buscan como consolidar o ampliar sus mercados, desarrollar y amortizar aceleradamente los nuevos conocimientos tecnológicos, controlar las fuentes de materias primas estratégicas y perpetuar la visión ricardiana de especialización y

división del trabajo a nivel internacional, y para lo cual, la protección de la propiedad intelectual y la desregulación del comercio son necesarios y complementarios. ¿Pueden progresar las negociaciones en el marco de la Ronda de Doha bajo las actuales presiones de los países más ricos y desarrollados? Probablemente no, y es difícil pronosticar el optimismo y la cooperación de los países pobres mientras no se vean progresos concretos en sus niveles de bienestar ni se den pasos concretos para iniciar el proceso de desarrollo e impulsar la cooperación internacional Norte-Sur.

Debate teórico

A lo largo de este primer capítulo hemos presentado la temática global y el problema en particular que inspira la elaboración de esta tesis: ¿bajo que condiciones la institucionalidad de la OMC entendida por –objetivos, principios, normas y reglas- ha favorecido el endurecimiento del régimen de propiedad intelectual? Con tales antecedentes, nuestras hipótesis de investigación se sustentan en dos argumentos básicos, los cuales serán debatidos y puestos a prueba durante el debate teórico, los cuales serán también sustentados y respaldados durante el análisis del caso del Brasil sobre medicinas y patentes, así como en el CAPITULO III, sobre propiedad intelectual, patentes, procedimientos y hegemonía:

1. Que la concepción realista no permite percibir los cambios en la naturaleza de las amenazas globales, ni de adoptar comportamientos cooperativos en un mundo interdependiente y complejo, y, que esa misma concepción realista de la política exterior de los países poderosos genera contradicciones al interior del sistema OMC, entre los intereses, objetivos, principios, normas y reglas de la OMC, y los intereses, objetivos, principios, normas y reglas de los estados, de la sociedad civil, de las empresas multinacionales y demás actores del sistema mundial de comercio.
2. Que los mecanismos de toma de decisiones actualmente vigentes se encuentran viciados por múltiples irregularidades y no se compadecen con las aspiraciones democráticas del mundo actual, ni con la representatividad de los países y habitantes del mundo globalizado.

Partimos del supuesto que toda sociedad es una realidad social construida- producto de una teoría social, “y toda teoría es en parte un producto social de su sociedad” (Gouldner, 1970: 87), la cual busca nuevas formas de estabilidad y perpetuación del orden prevaleciente (Cox, 1981: 128-137), promoviendo imágenes colectivas favorables a este orden y vendiendo poder blando (Nye Jr, 2003: 30-31) para minimizar el uso de la fuerza. Es precisamente bajo esta perspectiva que analizaremos los diferentes aportes teóricos y sus interpretaciones acerca de los temas que nos ocupan y responder así a nuestra pregunta de investigación. Es bajo esta perspectiva misma que conoceremos como se crean, como funcionan y se consolidan, o porqué se paralizan los regimenes internacionales, y en nuestro caso en particular, la Organización Mundial del Comercio.

Realismo clásico

De acuerdo a la tradición realista clásica, la actuación del Estado viene determinada por el propio sistema (equilibrio de poder) con independencia de su ideología. Los estados tratan siempre de incrementar su poder. El segundo elemento clave del realismo es la noción de interés nacional, definida en términos de poder económico y militar que se identifica con la seguridad del Estado (Waltz, 1988: 151-189). De acuerdo a esta tesis, los constantes barzoneos en América Latina entre modelos intervencionistas, nacionalistas y neo-liberales con todas sus consecuencias (entre ellas, el desempleo y la emigración masiva de los ciudadanos tercermundistas que reaccionan ante la tragedia nacional) no son más que ajustes necesarios dentro del contexto internacional de acuerdo a los intereses del liderazgo hegemónico en sus diferentes modalidades, sin importar las inclinaciones o preferencias políticas de las comunidades locales. (Thorp, 1998: 142).

Según Boaventura de Souza Santos, nos encontramos ante dos grandes modos de ejercicio del poder que coexisten: no es el poder anárquico, es la anarquía de los poderes. Es el derecho oficial que se desorganiza y coexiste con un derecho no oficial, pero real y efectivo, informal pero firme, de normatividad indeclinable por razones de productividad y sobrevivencia (que se encuentra en todas partes y en la OMC por

supuesto) que, gracias a su poder económico, acaba transformando lo fáctico en norma, disputándole al estado el monopolio de la violencia y el derecho (de Souza Santos, 2004: 10). Al parecer, el sistema internacional anárquico de los realistas se nos muestra extraordinariamente consecuente con los intereses de los estados hegemónicos y los poderes fácticos y su poder dominante, con la lógica del poder duro y del poder blando del que nos habla Nye en su última obra (Nye Jr, 2003: 30-31), y tal como lo sostiene Robert Cox, la teoría actúa a favor de alguien y a favor de un propósito específico (Cox, 1981: 128-137), y por tanto, nos ayuda a explicar las actitudes egoístas de los estados hegemónicos y los poderes vinculados, el origen de su riqueza y su poder, y la justificación y explicación de la pobreza de los Estados débiles.

De acuerdo a la perspectiva realista, las negociaciones en Doha no pueden alterar las políticas internas de los grandes poderes ni contravenir las restricciones comerciales domésticas de la agenda estadounidense, y mientras lo exijan, las negociaciones seguirán fracasando. Por las mismas razones, los estados desarrollados buscarán mantener o mejorar su posición hegemónica en el contexto internacional, y en consecuencia, los principios y normas del régimen internacional de comercio serán interpretadas y aplicadas de acuerdo a este principio del interés de los estados, como primera prioridad, no obstante las contradicciones que se crean y los perjuicios que se puedan ocasionar a los otros estados y comunidad internacional, o los mecanismos irregulares y faltos de transparencia que se adopten hasta generar la confrontación, el conflicto y la parálisis. En otras palabras, de acuerdo al enfoque realista, la cooperación en el marco de la Organización Mundial de Comercio tendría sentido siempre y cuando los beneficios de la cooperación mantengan o mejore la posición hegemónica de los estados desarrollados.

La concepción realista del mundo permite poco espacio para la cooperación de cualquier tipo entre países, ya que la interdependencia entre estados eleva la vulnerabilidad de éstos, limita su libertad de acción y los distrae de su principal tarea: la seguridad. Para los neo-liberales, en cambio, los países pobres y vulnerables solo tienen su capacidad y habilidad institucional de negociación, dentro de la coordinación y cooperación política internacional, para obtener el máximo de beneficios posibles

dentro de las asimetrías y posición de inferioridad. Surge entonces, la siguiente pregunta: ¿Por qué en un sistema anárquico, en el cual todos los países deben velar por su propia supervivencia, tiene lugar la ayuda entre países? ¿Por qué los países más ricos están interesados en aquellos que son pobres? (Álvarez, 2007). La respuesta hoy en día no puede ser la misma de la que fue antes del 11 de septiembre y el ataque terrorista a las Torres Gemelas, y no puede ser lo más paradójica y aparentemente contradictoria, pero no menos oportuna en función de las amenazas del siglo XXI: precisamente, porque las amenazas a la seguridad de estados ricos y pobres no tiene nacionalidad, ni está circunscrita al control de un solo Estado, ni se identifica con ningún Estado. La pobreza, la violencia, las epidemias, el recalentamiento global, el narcotráfico, el narcolavado, los conflictos religiosos y étnicos y el terrorismo internacional, crean una vulnerabilidad global de hecho que solo puede ser compensada y combatida a través de la cooperación internacional para que sea eficaz (y esto incluye a la OMC), ya que dicha amenaza se encuentra diseminada a nivel mundial y tiene que ser abordada mediante soluciones globales que obligan a la cooperación. Hoy en día, paradójicamente, los países están vinculados globalmente a los mismos problemas y tal interdependencia ante la amenaza no requiere de la voluntad de los estados para crearla, pero sí para combatirla. Está ahí y los mantiene vinculados y atados aún en contra de su voluntad, y esa interdependencia ante el peligro sí puede ser eficientemente combatida mediante la creación de diversos regimenes internacionales, entre ellos, la Organización Mundial de Comercio, por supuesto.

Para un realista, no existe tradicionalmente ninguna razón para la cooperación, puesto que no había que someter lo que se encontraba sometido, ni los países pobres representaban peligro alguno para alterar el balance de poder existente, ni existía justificación para ceder ante sus reivindicaciones comerciales. Para los neo-liberales, se aplica el poder blando para conseguir que otros ambicionen lo que yo ambiciono. Esto se relaciona con la facultad de influenciar el comportamiento del otro y convencerlo con argumentos para que actúe motivado por mis propias razones (Álvarez, 2007). En otras palabras, para los unos y los otros se trataba en definitiva de utilizar medios distintos para conseguir una respuesta favorable a los intereses de los estados más fuertes, ya sea por convencimiento, por temor o por acatamiento. Es decir, se trataba de

aceptar la cooperación por temor, por la fuerza, ó por “mis razones” (las del Poder), lo cual no respondía necesariamente a los intereses de los estados más pobres y vulnerables. En lo que respecta a la Cooperación Internacional entre países grandes y pequeños y la liberación comercial en el marco de la OMC, para los realistas y neo-liberales esta se viabilizaba solo bajo una perspectiva gramsciana de hegemonía, ya sea por la vía del convencimiento y la adhesión, o por la presión, siempre en la perspectiva de garantizar sus intereses en esta materia, lo cual generó disconformidad, resistencia y oposición en la Ronda de negociación de Doha, y ha conducido al estancamiento del proceso negociador. Pero los acontecimientos del 11 de septiembre nos enfrentaron ante otra perspectiva y visión del mundo que se encontraba casi oculta, y se presenta ante nosotros otra dimensión de la interdependencia y necesidad de cooperación que no solicita autorización ni voluntad de los estados, pero si los obliga ante la amenaza.

¿Fracasa la hegemonía comercial a ultranza?

Durante su campaña electoral, George W. Bush negaba tajantemente su tendencia unilateral hegemónica: “La primera tentación de Estados Unidos es la de retirarse para construir una orgullosa torre de proteccionismo y aislamiento”, decía (Montoya, 2003: 47). A renglón seguido, el mismo candidato citaba los peligros que esta posición podía significar para la seguridad e intereses de los Estados Unidos: “En un mundo que depende de Estados Unidos para reconciliar a viejos rivales y balancear antiguas ambiciones, éste sería un atajo para el caos, y un enfoque que implicaría el abandono de nuestros aliados y de nuestros ideales. El vacío dejado por una retirada de Estados Unidos provocaría desafíos a nuestro poder, y el resultado, a largo plazo, sería un Estados Unidos estancado y un mundo violento” (Montoya, 2003: 47-48). Una vez en el poder, esta última sería la postura del gobierno del Presidente Bush reflejada en acciones y decisiones posteriores en materia de política internacional. El 6 de mayo de 2002 el gobierno retira su firma del tratado internacional para la creación de la Corte Penal Internacional. La cancelación de la deuda pendiente con Naciones Unidas se completa una vez que la ONU y el Consejo de Seguridad aprueba una histórica resolución que obliga a 189 países miembros de la organización a combatir las organizaciones terroristas en todo el mundo según una lista preparada por el Pentágono

y el Departamento de estado. En el año 2001 el Presidente Bush se niega a ratificar el Protocolo de Kyoto sobre el Clima, argumentando que “afectaba las costumbres de uso de energía de los norteamericanos” (Montoya, 2003: 66). Siguiendo la misma línea de política hegemónica internacional el gobierno de Estados Unidos se ha negado a firmar la Convención de Basilea para controlar la producción y manipuleo de residuos peligrosos, anuncia su decisión de abandonar el Tratado de Misiles Balísticos (ABM), y de apoyar más bien el Escudo Antimisiles. De igual manera, La Convención Sobre Armas Biológicas que había sido ratificada ya por 143 países fue boicoteada por el propio negociador de Estados Unidos ya que dicho acuerdo podría poner en riesgo la seguridad nacional e información confidencial empresarial (Montoya, 2003: 68-96). Finalmente, y aunque la lista de ejemplos es muchísimo más amplia, los Estados Unidos arremeten en contra del libre comercio, imponiendo restricciones a la importación de productos europeos (embutidos, quesos y patés) originándose una guerra comercial cuando estos países afectados iniciaron una campaña en contra de la comida chatarra (Montoya, 2003: 68-96). “A veces me irrita tener que explicar que Estados Unidos no es unilateralista” declaraba Colin Powell a la revista Time, “no se puede ser unilateralista” añadía el Secretario de Estado (Montoya, 2003: 97) y con ese tipo de aclaraciones se hicieron más notorias las diferentes posiciones entre Palomas y Halcones, hasta el aislamiento y separación del Secretario de Estado.

Los resultados de la última intervención en Irak ya los conocemos. Y los costos de la alianza estratégica con Israel también están a la vista. Meses después de la llegada de Sergio Vieira de Mello a Irak como enviado especial de las Naciones Unidas, la seguridad del país se encontraba fuera del control de las tropas estadounidenses y británicas. De Mello informó al Consejo de Seguridad acerca de la situación: “En el contexto actual, la coalición tiene la obligación principal de restaurar y mantener la seguridad, la ley y el orden. Irak se encuentra hoy en una extraña situación: el conflicto ha terminado, pero hechos hostiles se suceden a diario; está lleno de armas, muchas legítimas, otras, no, y bajo ocupación militar” (Soderberg, 2005: 320). No había transcurrido un año y los iraquíes demostraban un profundo rechazo por la ocupación y los hegemónicos continuaban sin entender que no era suficiente desear o imponer una democracia para el pueblo iraquí. El mismo año de la muerte de De Mello los noticieros

dieron cuenta a diario de los ataques guerrilleros contra las fuerzas de la coalición y colaboradores. Se atribuyeron dichos ataques a las fuerzas de ABU MUSAB AL-ZARQAWI vinculado con AL QAEDA y los Estados Unidos iniciaron una escalada de ataques contra la insurgencia, quienes respondieron a su vez, “matando a un promedio de más de sesenta soldados por mes” (Soderberg, 2005: 328). Luego del traspaso del poder al nuevo gobierno, quedó muy en claro que la inseguridad y los ataques no habían desaparecido y que la legitimidad del gobierno estaba lejos de ser reconocida por el pueblo. Según expresiones de Nancy Soderberg: “El experimento de los hegemónistas había fallado en Irak” y “La justificación principal para la guerra, las armas de destrucción masiva, resultó ser una ficción” (Soderberg, 2005: 349).

Interpretando a Maquiavelo, Robert D. Kaplan nos dice: “En un mundo imperfecto, dice Maquiavelo, los hombres buenos inclinados a hacer el bien deben saber ser malos. Y puesto que todos compartimos el mundo social, añade, la virtud tiene poco que ver con la perfección individual y mucho con el resultado político. Así, para Maquiavelo, una política se define no por su excelencia, sino por su desenlace: si no es eficaz, no puede ser virtuosa”. Y luego continúa citando a Raymond Aron: “Aron escribió que: una buena política se mide por su eficacia, no por su pureza, lo que prueba el hecho de que las verdades patentes de Maquiavelo se redescubren independientemente en todas las épocas” (Kaplan, 2002: 94-95). Bajo esta perspectiva radicalmente realista, es bastante aventurado calificar la política hegemónica unilateral de Estados Unidos como virtuosa, ya sea por su eficacia o por su pureza, ya que la amenaza persiste y prospera, tecnifica sus procesos de gestión y ramifica sus influencias:

Se olvidará en breve a Osama Bin Laden, pero el tipo de violencia política al que llamamos terrorismo permanecerá entre nosotros durante los treinta o cincuenta años próximos. Es contraproducente y lleva al uso de la fuerza en sentido contrario, lo que con frecuencia puede barrer con el conjunto de actores. Pero aun así se seguirá dando. Un Estados Unidos que continúe relacionándose con el mundo por la vía de una afirmación unilateral de que él representa la civilización, ya sea que lo haga bajo la forma de una retirada aislacionista o de un intervencionismo activo, no puede vivir en paz con el mundo y por tanto no puede vivir en paz consigo mismo. Lo que haremos al mundo, nos hacemos a nosotros mismos. ¿Es posible que el país de la libertad y del privilegio, incluso en su declive, aprenda a ser un país que trate a todos en todas partes como iguales? ¿Y podemos negociar de igual a igual en el sistema-mundo si no negociamos de igual a igual dentro de nuestras propias fronteras? (Wallerstein, 2006: 131).

Desde la segunda guerra mundial y durante el período de la guerra fría, la cooperación hacia América latina y los modelos de desarrollo implementados buscaron favorecer la venta de bienes de capital y productos manufacturados en Estados Unidos y canalizar inversiones rentables y seguras al amparo y protección de los gobiernos locales. Otros de los objetivos reales de la cooperación se vinculaban con la política de la contención para impedir la expansión soviética, siendo América latina un área crítica bajo control de Estados Unidos.

Hace cincuenta años, la hegemonía estadounidense en el sistema mundo se basaba en una combinación de eficiencia productiva, que superaba por mucho a la de sus rivales, un proyecto político mundial, que respaldaban cálidamente sus aliados en Europa y en Asia, y una superioridad militar. Hoy en día, la superioridad de las empresas estadounidenses se enfrenta a una competencia muy grande, principalmente de las empresas de sus aliados más cercanos. A resultas de eso, el proyecto político mundial de Estados Unidos ya no es respaldado tan calidamente como antes, ni siquiera por sus aliados, sobretodo debido a la desaparición de la Unión Soviética. Lo que en este momento queda es la superioridad militar (Wallerstein, 2006: 131).

Durante los 25 años posteriores a la segunda guerra mundial Washington se garantizó la alianza y colaboración de las elites internas y grupos de poder en los países latinoamericanos mediante instrumentos específicos y variados con objetivos claros y bien delimitados (Nieto, 2005). Fue una época de claro dominio hegemónico a través de gobiernos dictatoriales conectados eficientemente a los intereses unilaterales de los Estados Unidos (Nieto, 2005). Se aplicó de manera sistemática y flexible lo que años después Joseph Nye denominó poder duro y poder blando en su obra “La paradoja del poder norteamericano” (Nye Jr, 2003), con el objeto de implementar su estrategia en todo el continente americano. Washington utilizó a los Marines, la intervención de la CIA (Nieto, 2005), manipuló a su antojo las fuerzas del TIAR, a sus agregados militares y a la Misión Internacional destaca en cada país, la ayuda para el desarrollo y, a veces, las imposiciones de la Agencia para el Desarrollo Internacional (AID) (Lowenthal et al., 2006: 64). De igual manera y dependiendo de las circunstancias y evaluaciones del momento, se utilizaron otros mecanismos de dominación como la diplomacia tradicional, incentivos económicos (tarifas preferenciales), cuotas azucareras, y otros.

Pero vale destacar la orientación bien formulada y precisa de los objetivos y metas de la estrategia norteamericana en el continente:

La estrategia estadounidense durante ese período se basó en tres objetivos: un imperativo de seguridad que apuntaba a bloquear a las potencias extrahemisféricas la posibilidad de establecer puntos de apoyo o influencia en América; objetivos ideológicos para contrarrestar el atractivo internacional de la Unión Soviética y el comunismo y fomentar, en cambio, el desarrollo capitalista; y, como rutina, la promoción de los intereses particulares de las corporaciones estadounidenses, un propósito que era dejado de lado siempre que las cuestiones de seguridad resultaban más apremiantes (Lowenthal et al., 2006: 64).

Durante los años cincuenta y sesenta la aplastante superioridad económica y militar de Estados Unidos terminó sin contratiempos cualquier conato de desviación de la política de la contención en América latina. Sin embargo, en la década de los setenta, Chile fue el último caso de intervención directa e instauración de un nuevo gobierno a gusto de los intereses estadounidenses:

Final del dominio económico sobre la economía-mundo de parte de Estados Unidos, combinado con la derrota militar en Vietnam. La realidad geopolítica había cambiado. El gobierno estadounidense ya no pudo seguir concentrándose en el mantenimiento de su poder, mucho menos en su expansión; a cambio de eso, su primer objetivo pasó a ser la prevención de una erosión demasiado rápida de ese poder: tanto en la economía mundo como en el terreno militar (Wallerstein, 2006: 132).

Posteriormente, la década de los setenta es la década de muchos obstáculos para la hegemonía norteamericana: los modelos militaristas nacionalistas en América latina, el desarrollismo y la teoría de la dependencia impulsada por Prebisch y la CEPAL, el alza de los precios del petróleo y su impacto en la economía norteamericana, el auge exportador de Europa y Japón y, los movimientos revolucionarios de izquierda en Centro América:

La postura de Estados Unidos ante todas estas embestidas fue o bien la de una incomodidad ambigua o la de una oposición abierta. Se lanzó una contraembestida en términos globales, con la agresiva afirmación del neo-liberalismo y del llamado Consenso de Washington, la transformación del GATT (General Agreement of Tariffs and Trade: Acuerdo General de Tarifas y Aranceles) en la Organización Mundial de Comercio, los encuentros en Davos y la difusión del concepto de la globalización y su corolario, TINA (There Is No Alternative: No hay alternativa). En esencia, todos estos esfuerzos combinados equivalieron a un desmantelamiento

de las políticas desarrollistas por todo el mundo y en particular en las zonas periféricas de la economía-mundo. En el corto plazo, es decir, en las décadas de los ochenta y noventa, esta contraofensiva que dirigió el gobierno estadounidense pareció haber triunfado (Wallerstein, 2006: 133).

La situación cambia radicalmente con el colapso de la Unión Soviética y se inicia una era de política exterior hegemónica que se manifiesta de diferentes maneras y en diferentes ámbitos, como es el caso de la Alianza del Atlántico Norte (transformada en instrumento de política exterior estadounidense) o la negativa de ratificar el tratado de Kyoto y la Corte Penal Internacional. “De este modo, la política exterior de Norteamérica volvió a Theodore Roosevelt” (Schmidt, 2006: 57). Los Estados Unidos ya no necesitan ese otro pilar al otro lado del Atlántico para frenar el poder soviético y los mismos europeos se sienten potencial y directamente agredidos por las actitudes norteamericanas en el ámbito internacional (Irak, Guantánamo). Todo parece indicar que no habrá cambios en la política estadounidense y que la cooperación internacional reflejará esta desigual relación de poderes, y por tanto, será difícil obtener ventajas reales dentro de semejantes asimetrías, y tal como lo manifiesta el excanciller federal alemán: “la singular posición que ocupa el país parece invitar a su presidente y a su administración a hacer uso de la fuerza que poseen” (Schmidt, 2006: 57).

Otra de las causas para aplicar una política hegemónica unilateral es la preocupación energética. Para garantizar las reservas de petróleo localizadas en zonas de conflictos bélicos agudos, será necesario la intervención militar casi permanente para proteger a los productores extranjeros y controlar los regímenes existentes en esas áreas del mundo, no importa si son democráticos o monárquicos absolutistas. “No es casual el hecho de que prácticamente todos los responsables de Relaciones Exteriores norteamericanos desde la Segunda Guerra Mundial provengan de la industria petrolera” (Montoya, 2003: 213). Difícilmente los Estados Unidos querrán cooperar o competir en materia energética cuando pueden aplicar poder duro para garantizar el suministro de petróleo y otros, de la misma manera que “practican” democracia interna y política internacional hegemónica. La pregunta es: “¿que teoría podrá vender este tipo de fundamentalismo americano de signo religioso y cuasi religioso?” (Schmidt, 2006: 44) la que ha “resentido a Europa y Oriente Medio, y dificulta el liderazgo estadounidense” (Soderberg, 2005: 456).

¿Será posible entonces la cooperación bajo un enfoque realista unilateral hegemónico de las relaciones internacionales? Contundentemente no, peor aún con la aplicación de poder duro en Irak, las amenazas a Irán, los problemas de oriente medio, el fracaso de las negociaciones con el grupo de los 20, el distanciamiento de algunos gobiernos sudamericanos y la creación del Consejo de Seguridad Regional de la UNASUR (Diario El Comercio, sábado 24 de mayo de 2008, p. 1), las decisiones del Grupo de Río, el estancamiento de Doha, el fracaso del ALCA y el nuevo proteccionismo que parece emerger a nivel mundial. Queda como única alternativa visible en el corto plazo la cooperación sin hegemonía, en el marco de una interdependencia mundial cada vez mayor, la cual une irremediablemente a los países ante la naturaleza y el combate a las amenazas globales, las cuales se presentan cada vez más organizadas, más fuertes, sin nacionalidad y sin fronteras.

Del campo de lucha a la interdependencia compleja: ¿hacia la cooperación ante la amenaza global?

Nuestro enfoque teórico de la interdependencia compleja y la necesidad de cooperación va más allá del realismo clásico hobbesiano en perpetuo estado de guerra y ejercicio del poder y la coerción, y trata de superar la concepción racionalista que sustenta las prácticas cooperativas, es decir, las instituciones y normas comunes derivadas del cálculo y la conveniencia utilitaria únicamente en función del interés nacional. Bajo nuestra perspectiva, el régimen internacional tiende, pues, a resaltar o privilegiar más la dimensión cooperativa que la estrictamente conflictiva de las relaciones internacionales, sobre todo por la interdependencia cada vez mayor que existe en materia de comercio internacional, de protección del medioambiente, del control de armamentos, y del crimen organizado global, lo cual, según Marcelo Saín, nos lleva a una nueva concepción de la amenaza terrorista y una nueva problemática de seguridad global (Saín, 2003), así como de la necesidad de cooperación para el combate de esta amenaza en diferentes frentes y diferentes regímenes directamente e indirectamente vinculados (y esto incluye obviamente al régimen internacional de comercio). En efecto, esta nueva

problemática incluye al terrorismo transnacional y al crimen organizado y sus delitos conexos, pero también a la diferenciación por el carácter político del primero (que busca influenciar el poder estatal) y del carácter económico del segundo (que busca controlar sectores claves de la economía y de la institucionalidad estatal), categorizando además a esta nueva amenaza terrorista como una organización desterritorializada y transnacionalizada (Saín, 2003), clandestina, con financiamiento propio pero ilegal, y sin guardar lealtad a un territorio o Estado en particular (Saín, 2003).

Y surge entonces la pregunta: ¿la pobreza hoy en día, se encuentra directamente ligada al problema de la emigración, de la violencia, del crimen organizado sin nacionalidad y sin frontera? ¿existe acaso una estrecha relación también entre el desarrollo del comercio y el intercambio de bienes y servicios, de la inversión externa directa y transferencia de tecnología y la erradicación de la pobreza en los países en vías de desarrollo? La complejidad de la interdependencia en términos multisectoriales no es un descubrimiento reciente. Según el mismo Bou i Novensá, autores como Young ya se habían pronunciado sobre el tema cuando:

sentenciaron que estábamos viviendo en un mundo de regímenes internacionales a la luz de los arreglos existentes en temas tan dispares como el comercio, el sistema monetario, la preservación del medio ambiente, los derechos humanos, la gestión de los recursos naturales, el control de armamentos, la seguridad aérea, las telecomunicaciones, la navegación, entre otros muchos. La teoría de los regímenes vendría a ser, por así decirlo, una expresión de la interdependencia compleja que caracteriza a las relaciones internacionales (Bou i Novensá, 2006: 3)

Pero es la liberalización y promoción del comercio internacional como combate directo a la pobreza lo que nos permite una aplicación plena de la definición de Young de los regímenes internacionales, como instituciones sociales donde deben converger expectativas de países ricos y pobres por igual, sin ánimo de obtener ventajas que mantengan o mejoren la posición hegemónica de cualquier país o grupo de países, pero sí de obtener beneficios conjuntos, es decir, la supervivencia global, mediante un comportamiento cooperativo de combate y destrucción de las amenazas globales, entre ellas, la extrema pobreza a nivel mundial (Young, 1982). En definitiva y bajo la argumentación anterior, estaría superado el debate neo-realista versus el argumento neo-liberal, de que la supervivencia individual constituye el interés principal de los estados,

que los estados aspiran a mantener, mejorar ó incrementar su fortaleza, su poder y su posición en el sistema internacional, que las posibilidades de cooperación dependen de los beneficios propios y ajenos y de cómo estos afectan la posición de los estados en el sistema internacional (Dorn, 2007).

Como resultado del debate teórico, la interdependencia compleja hoy en día hace que cualquier régimen internacional, incluido el régimen de comercio, debe implicar muchísimo más que una negociación estrictamente comercial y se vincule directamente e indirectamente a muchos otros aspectos y amenazas de la agenda internacional. De igual manera, la cooperación para la cooperación ante las amenazas globales nos lleva a superar las zonas tradicionales de acuerdo ya que:

La forma de agrupación e interrelación de temas dentro de un régimen o la relación entre regimenes a través de la superestructura es capaz de facilitar lo que se conoce como los pagos laterales, o sea, la conformación de lo que se conoce como una agenda integrativa de negociación que permita ampliar la zona de acuerdo posible pasando de una relación distributiva o suma-cero caracterizada por las relaciones competitivas entre actores, a una relación cooperativa en donde la ampliación de la agenda haga posible que cada actor reciba algo de valor relativamente mayor para él en un tema específico a cambio de entregar o ceder en otro tema de valor relativamente menor (Alarcón, 2002: 63).

Hoy más que nunca el escenario internacional en general y de la cooperación en particular se ha vuelto complejo y diverso, especialmente para América latina: “Es difícil exagerar la cantidad de cuestiones que compiten con América latina por la atención de los principales responsables de formular políticas en EEUU” (Lowenthal et al., 2006: p.65). La campaña de Irak, la alianza con Israel, Irán y Corea del Norte y las armas nucleares, son de atención prioritaria para los funcionarios estadounidenses. Por otra parte, las relaciones de EEUU con América latina están actualmente determinadas por factores internacionales de poder así como por la influencia de múltiples regiones, sectores y grupos internos de poder, desde fabricantes de productos farmacéuticos y computadoras, hasta conglomerados de entretenimiento, productores agrícolas, lobbies antiinmigración, organizaciones religiosas, medios de comunicación y hasta las organizaciones criminales, carteles de la droga y grupos que promueven los derechos humanos (Lowenthal et al., 2006: p.65). De igual manera, la importancia de los actores no estatales que promueven y defienden sus múltiples intereses se ha incrementado

notablemente, y como bien lo dice Marcelo Gerona, existen restricciones domesticas internas en la agenda comercial de estados Unidos, que no le permiten liderar como en el pasado las posiciones más liberalizadoras (Gerona, 2005). Hoy en día:

La compañía de seguros AIG puede ser más importante que la AID. En algunas circunstancias, Human Rights Watch es más poderosa que el Pentágono, aunque indudablemente este ultimo ha recuperado buena parte de su relevancia luego del 11 de septiembre. La compañía financiera y calificadora de riesgos Moody's resulta a menudo más influyente que la CIA. Y el Foro Economico de Davos es, en cierta forma, más importante que la Organización de Estados Americanos (OEA). Así, el impacto de EEUU –en tanto sociedad- en Latinoamérica y el Caribe es inmenso, pero difícil de controlar o dirigir a través de políticas o acciones gubernamentales....Finalmente, la influencia relativa de diversos sectores del aparato gubernamental estadounidense en las relaciones interamericanas ha cambiado mucho desde la década de 1970. El Departamento de Estado, el Pentágono y la CIA ya no son las únicas –ni las principales- agencias del gobierno relevantes para la region como lo fueron entre los 50 y los 80 (Lowenthal et al., 2006: 67).

Con otras palabras, son las nuevas problemáticas de seguridad, las nuevas amenazas globales, la creciente interdependencia entre los estados, la agrupación y complejidad de los temas para la cooperación y la misma multiplicidad de actores, lo que nos obliga a concebir y ver al régimen de comercio como un asunto de comercio y mucho más que eso, ya que el éxito de la cooperación en materia comercial tiene consecuencias en el crecimiento económico de los países, crecimiento de la riqueza y del ingreso nacional, erradicación del desempleo, eliminación de la pobreza, reducción de la emigración, y reducción de los incentivos para cooperar con el narcotráfico, el narcolavado, el crimen global organizado y el terrorismo internacional:

La pobreza –que supera el 60 por ciento- , la falta de oportunidades laborales, la reciente caída del precio internacional del café y la reducida viabilidad económica para las actividades agropecuarias de la población fronteriza han forzado a los ecuatorianos a cruzar temporalmente la frontera en búsqueda de empleo en la narcoindustria colombiana. La pobreza ha empujado a muchos campesinos hacia un negocio ilícito....Los constantes programas de ajuste estructural y medidas gubernamentales poco acertadas en el manejo económico no generaron crecimiento, bienestar y una calidad de vida digna para la población. Al contrario, la desigualdad social, los altos índices de pobreza, desempleo, marginación y exclusión, junto con problemas de corrupción endémica, configuran definitivamente un panorama desalentador para la sociedad ecuatoriana....No obstante, la política de Estados Unidos hacia Ecuador continua enfocada en el control de drogas y el conflicto colombiano, con poca atención al impacto desestabilizador de estas políticas dada la fragilidad del sistema político. No logra

reconocer que la principal amenaza a la seguridad de Ecuador y, por lo tanto, a los intereses de Estados Unidos, son los niveles constantes de pobreza e inequidad, la incapacidad de fortalecer la institucionalidad democrática y la continua inestabilidad política (Rivera, 2005: 289-292).

En el caso de las naciones andinas la situación es particularmente grave. Con el 22% de la población de América Latina, el 13% de su PIB solamente, cerca del 10% de la inversión de EEUU y menos del 15% del comercio legal con ese país, todos los países andinos sufren de problemas de gobernabilidad e instituciones políticas débiles, donde:

El mantra de Washington –según el cual el libre mercado y la política democrática se fortalecen y sostienen mutuamente en un poderoso círculo vicioso– sencillamente no funciona. La combinación de exclusión masiva, pobreza extendida y flagrante desigualdad, junto con una conciencia creciente en un contexto democrático de economía de mercado, es extremadamente volátil, con escasas probabilidades de coexistir en el mediano plazo (Lowenthal et al., 2006: 70).

En todo caso, de continuar una agenda securitizadora hacia Ecuador y los países andinos, que solo cuentan con una democracia electoralista e institucionalidad política débil, con gran concentración de la propiedad y pobreza extendida, la amenaza para la sociedad y para los mismos mercados puede ser total:

De modo merecido o no, las minorías dominantes del mercado –con sus desproporcionados capitales, aptitudes, redes empresariales y control sobre la economía moderna– dirigen el capitalismo mundial. Cualquier reacción en contra de las minorías dominantes del mercado, ya sea los chinos en Indonesia, los ibos en Nigeria o Estados Unidos a nivel mundial, es también, pues, una reacción en contra de los mercados....Dicho de otro modo, en sociedades con una minoría dominante del mercado, la democracia puede suponer una grave amenaza no solo para la minoría, sino también para los mismos mercados (Chua, 2003: 279).

En conclusión, si deseamos liberar los mercados mundiales para agilizar y viabilizar el comercio internacional, si queremos proteger los mercados como instrumentos eficientes del desarrollo de los países pobres y países ricos, si acordamos regular el comercio con principios y normas claras y equitativas (OMC) para erradicar la pobreza, ¿hacia donde debería apuntar la política internacional de los EEUU y la cooperación internacional? ¿Qué tipo de cambios y que tipo de ayuda debe promover la cooperación internacional? ¿bajo que condiciones de cooperación el crecimiento del comercio

mundial y crecimiento de la producción en los países pobres se puede convertir en un factor eficiente de desarrollo integral?

En primer lugar, hay que reconocer el impacto favorable que tienen los componentes del factor residual o cuarto factor (4oF) en la productividad de los países debido al comercio internacional: Mejorar la relación de capital por trabajador (K/L), invertir en educación y formación de la fuerza laboral, industrialización y desarrollo de los servicios, avances del conocimiento técnico y capacidad de gestión, inversión y desarrollo de nuevos productos, mejor asignación de recursos escasos, mayor competencia y esfuerzos por reducir costos, economías de escala, especialización productiva, promoción de la salud, motivación e incentivos laborales. De acuerdo a estudios realizados, las consecuencias de estos factores son de un 9% hasta un 28.1% de aumento en la productividad. De acuerdo al modelo de Cheenery, Robinson y Syrquin, en las dos primeras etapas del desarrollo de un país el mayor crecimiento del output se debe al crecimiento de los inputs, principalmente de capital, y la productividad pasa del 25-35% en la segunda etapa, hasta convertirse en el factor más importante del crecimiento y desarrollo en la tercera etapa (Martín Mayoral, 2007). En otras palabras, es importante aunque no es suficiente invertir e incrementar la relación de capital por trabajador, ya que la productividad constituye un factor esencial para el desarrollo y esta se obtiene mediante educación, salud, capacitación, investigación y desarrollo de nuevos productos y tecnologías, además de otros factores ya mencionados.

Adicionalmente, según Trejos y Cavalcanti, la cooperación, el fomento al comercio y la integración pueden ser buenos para un país y una región (Trejos y Cavalcanti, 2000) cuando: 1). La relación empírica entre la productividad y la apertura comercial es muy fuerte. El residuo de productividad total de factores está negativamente relacionado con los aranceles y con otras barreras al comercio. El intercambio permite una mejor mezcla de insumos para la producción del bien final y las pérdidas de productividad atribuibles a las barreras al intercambio internacional representan más del 10% del ingreso de países de Latinoamérica y el norte de África. 2). Se ha comprobado que más comercio significa mayor productividad de hasta un 10% en algunos países, y 3). La correlación entre el crecimiento y el comercio es positiva y estadísticamente significativa. Los

países que han aplicado barreras comerciales seguidas de una rápida liberalización del comercio y apertura, al cabo de ocho años, tienen el 6% más de producción y el 11% de crecimiento en el consumo, en comparación con los países que han aplicado barreras al comercio (Trejos y Cavalcanti, 2000). En otras palabras, la cooperación debe incentivar el comercio, la inversión de capital y el crecimiento de la producción en una primera instancia, y fomentar la productividad con transferencia de conocimientos y tecnología en una segunda instancia, ya que la productividad se convierte en un factor clave del desarrollo económico y competitividad mundial.

En segundo lugar, el crecimiento del comercio mundial y crecimiento económico deben acompañarse de otras medidas participativas en los beneficios de los mercados. En efecto, si queremos beneficiarnos de las ventajas derivadas del comercio mundial debemos ser consecuente con diversas políticas de participación en la riqueza, las cuales pueden ser implementadas a través de políticas fiscales redistributivas para llevar educación, salud, formación académica y profesional, y otras medidas de seguridad social y reglamentación antimonopólica a nivel local e internacional. De igual manera, para poder implementar medidas de orden fiscal, es necesario que exista una base imponible real para recaudación de los impuestos, lo cual implica reducir al máximo la evasión impositiva y fortalecer a los estados para combatir la corrupción omnipresente, de lo contrario, el crecimiento del comercio y crecimiento económico no serán instrumentos de desarrollo y bienestar para la sociedad. La popularización del capital social de las empresas y la acumulación de capital corporativo en manos de las grandes mayorías es un fenómeno perfectamente compatible con las formas de capitalismo weberiano occidental (Aron, 1967), y “En Estados Unidos, la gran mayoría de ciudadanos, incluso los pertenecientes a las clases media y media baja, poseen acciones de las principales empresas del país, a menudo a través de fondos de pensiones, y sienten por lo tanto que participan en la economía de mercado estadounidense” (Chua, 2003: 287). Es decir, la cooperación global es sinónimo de cooperación multisectorial como combate a las amenazas globales fomentando el desarrollo económico y social contrario a la polarización de la riqueza y la propiedad, la consolidación de monopolios y el crecimiento de las desigualdades sociales a niveles internos e internacional.

En tercer lugar, la cooperación global no debe ni puede ser discriminativa y excluyente, porque las consecuencias del terrorismo y el crimen organizado no lo son. Atacan, desestabilizan y perjudican a todos por igual, sin distinción de países ricos y pobres y con gran capacidad de reterritorialización de sus actividades. Es cierto que las relaciones mundiales e interamericanas seguirán caracterizándose por las enormes asimetrías de poder, las cuales se acrecientan en algunos casos, como es el caso de las naciones andinas, y en los próximos años las relaciones tenderán a ser aún más complicadas, multifacéticas y complejas, pero Estados Unidos sigue siendo mucho más importante para los países latinoamericanos, que cualquier otra región del mundo. A pesar de lo anterior, las relaciones con las naciones andinas se deterioran y la inversión de Estados Unidos apenas representa el 10% en toda la región y menos del 15% del comercio legal con ese país (Lowenthal et al., 2006), y la inversión externa directa mundial en Colombia y Ecuador durante los años 2000 a 2004 no supera los tres mil seiscientos millones de dólares, según datos de la UNCTAD del 2007, cifra inferior a las remesas anuales de los emigrantes de ambos países. En consecuencia: “las autoridades estadounidenses parecen sustituir <<comunismo>> por <<terrorismo>> como prisma distorsionado a través del cual se abordan otras cuestiones, como las drogas o la inmigración” (Lowenthal et al., 2006: 75), lo cual nos deja una imagen de agenda securitizadora que hace a un lado los grandes problemas y temas de la cooperación internacional en la era global: asistencia técnica y transferencia de tecnología, inversión externa directa, combate a la corrupción, apertura de nuevos mercados, producción de medicamentos genéricos, combate del narcotráfico, del narcolavado y crimen organizado conexo, protección del medio ambiente, etc. En conclusión y en base a la argumentación presentada, ¿de qué sirve la liberación del comercio si no existe inversión externa, ni capacidad productiva, ni capacidad competitiva, ni control de los monopolios, ni distribución de la riqueza, ni eliminación de la pobreza? ¿de qué sirve una agenda securitizadora que no elimina las causas o raíces del terrorismo internacional, del narcotráfico, del narcolavado y del crimen organizado conexo?

En definitiva, si por el momento no hay esperanzas de cambio para sustituir el *U.S interest were also World interests* (Chávez, 2007), los estados menos desarrollados y

más pobres tienen que impulsar el fomento a la cooperación para la cooperación y erradicar los efectos y causas de las amenazas globales, las cuales tienden a radicalizar aun más las asimetrías entre los estados e incrementar aún más la vulnerabilidad global ante estas amenazas. Muy lamentablemente, “La revolución Bush” y “la Doctrina Bush” continúan la visión no aislacionista al orden internacional, aunque sus ideas sobre estabilidad y paz se distancian del comercio o los derechos humanos como articuladores de la cooperación y estabilidad mundial (Chávez, 2007). Bajo estas últimas condiciones, las posibilidades y recursos reales que tiene un régimen mundial de comercio para generar desarrollo para los países pobres son pocas, pero existen, más aún con el surgimiento del grupo de los 20 y los procesos de integración regional (como el caso del MERCOSUR), los procesos de integración política (el Grupo de Río) y las iniciativas de reestructuración de objetivos y procedimientos al interior de la OMC. Los países en desarrollo han perdido el interés por impulsar las negociaciones dentro de un régimen de comercio que viabiliza y legitima los monopolios, e incrementa las desigualdades sociales y entre países, pero han tomado conciencia de la interdependencia forzada que existe en el combate de las amenazas globales y de la necesidad de cooperar, pero orientando la cooperación hacia fines de desarrollo y no exclusivamente de la seguridad.

La transferencia de tecnología y de conocimientos se dificulta si los países desarrollados monopolizan las patentes, controlan los capitales y los mercados y securitizan las relaciones internacionales, pero la misma reestructuración de la OMC y la eliminación de prácticas hegemónicas nos puede guiar hacia la cooperación para el desarrollo, en términos más favorables y menos costosos que la creación de un nuevo régimen multilateral del comercio o la proliferación anárquica de convenios y tratados bilaterales. ¿A quien debe importar cada vez más la integración? A nosotros los latinoamericanos en particular, aunque por el momento “no hay real voluntad política tras la cáscara llamada integración” (Jaramillo, 2008: 1).

Teoría de la estabilidad hegemónica

La teoría de la estabilidad hegemónica sostiene la existencia de una potencia dominante en una economía mundial abierta como condición indispensable para establecer y

mantener un orden económico internacional, garantizar o promover un conjunto de normas y reglas, que bajo determinados principios ideológicos liberales impulsen y consoliden un sistema liberal de mercado (Gilpin, 1987: 86-87). Según el propio Gilpin, al finalizar la segunda guerra mundial son los Estados Unidos quienes toman la posta para la creación de una serie de organismos internacionales con la finalidad de promover un orden liberal internacional e integrar a los países del bloque occidental al mercado mundial (Gilpin, 1987). La creación del Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) posteriormente Organización Mundial de Comercio OMC, debía responder a las necesidades de reestructuración y estabilidad económica financiera de estos países y negociar reducciones arancelarias para abrir sus fronteras al mercado mundial (Gilpin, 1987). El gran potencial industrial norteamericano, su indiscutible poder militar, la disponibilidad de recursos financieros y materiales diversos, otorgaban a los Estados Unidos una indiscutible superioridad económica y militar que posibilitó la implementación de una estrategia hegemónica cooperativa y sentó las bases para un periodo de expansión económica sostenida durante veinte y cinco años, durante los cuales se reconstruyó Europa, se impulsó el desarrollo económico y social de las antiguas colonias europeas y también de América Latina, ya sea con intervención del Banco Mundial y aplicación del Plan Marshal, ya sea directamente con el Banco Mundial (Jaramillo, 2008). Durante este período de clara preeminencia norteamericana se expandieron la producción y los intercambios comerciales a nivel mundial, donde coexistían los tres prerequisites detallados por Gilpin para la emergencia y expansión del sistema liberal de mercado, es decir, hegemonía, ideología liberal e interés común entre las partes (Gilpin, 1987: 87).

Según la teoría de la estabilidad hegemónica, el liderazgo hegemónico desempeña diversos roles importantes y necesarios para que el sistema funcione: “Como lo señaló Kindlberger, para que la economía mundial sea estable, necesita un estabilizador” (Gilpin, 1987: 89). La economía hegemónica, “usa su influencia para crear regimenes internacionales, definidos simplemente como principios, normas, reglas y procedimientos de toma de decisiones, alrededor de los cuales convergen las expectativas del agente en un área de temas dado” (Gilpin et al., 1987: 89). El régimen

prescribe comportamientos legítimos y proscribire a los ilegítimos, a fin de limitar el conflicto, asegurar la equidad o facilitar el acuerdo (Gilpin, 1987: 89). En ausencia de una potencia hegemónica, según el mismo Gilpin, la teoría sugiere que la economía y los regimenes internacionales se volverían inestables, compitiendo así o dando pasos a las presiones de las fuerzas del nacionalismo económico (Gilpin, 1987).

Desde 1945 y durante veinte y cinco años los Estados Unidos ejerce este liderazgo hegemónico indiscutido, y en el caso de Latinoamérica, lo ejerce apuntalado con la Doctrina de la Seguridad Nacional. En efecto, La Guerra Fría surge de la bipolaridad política e ideológica en que se dividió el mundo al finalizar la segunda guerra mundial. La competencia entre los dos bloques se hizo evidente y el control estratégico de áreas geográficas enfrentó a los Estados Unidos contra el comunismo. En ese contexto, el Acta de Seguridad Nacional promulgada por los Estados Unidos en 1947 (Leal, 2002) concede al gobierno federal el poder para movilizar y racionalizar la economía nacional al involucrar y preparar a militares para la eventualidad de una guerra. Se crean el Consejo de Seguridad Nacional y la Agencia Central de Inteligencia. Fue la ratificación de la Guerra Fría que identificó a la Unión Soviética como el enemigo principal y en 1947 se firma en Río de Janeiro el Tratado Interamericano de Asistencia Reciproca para la unificación americana de la política militar. Esto implicó la formación de un bloque militar estratégico (Leal, 2002) cuya dirección estaba a cargo de los Estados Unidos.

El modelo geopolítico estadounidense de la Guerra Fría se desarrolló sobre la base de la geopolítica clásica de origen alemán e ingles y se conjugó con la llamada teoría REALISTA de las relaciones internacionales (Leal, 2002), que considera al mundo como anárquico en el cual cada Estado-nación es responsable de su propia supervivencia, al confiar solo en su poder militar y económico para protegerse de los demás. Plantea además la necesidad de mantener el statu quo como la situación más segura, tanto en el plano nacional como internacional, por encima de de las libertades civiles y políticas y de los propios derechos humanos. Vale destacar, sin embargo, el rol desempeñado por las elites internas de los países latinoamericanos, las que articularon con gran audacia muchas veces al propio sistema político-administrativo y poder militar con cadenas de valor de exportación e importación, como fue el caso de la familia

Somosa, que gobernó Nicaragua durante mas de cuarenta años hasta 1979, cuyos miembros monopolizaron la exportación de carne y parte de la importación de vehículos, transportado todo en líneas aéreas y marítimas propiedad de la misma familia. Según Grace Jaramillo, de acuerdo a los principios epistemológicos del Realismo, “la política entre las naciones obedece a leyes objetivas arraigadas en la naturaleza humana. El eje fundamental que mueve al hombre político es el interés definido como poder. La moral tiene solo sentido si se ajusta a los intereses fundamentales del estado-nación” (Jaramillo, 2007). La tutela hegemónica se justifica al considerar que la democracia solo es posible en los Estados modernos y los pocos gobiernos legítimos pero inestables de América Latina se dejaron llevar por la tutela estadounidense y abandonaron su función de orientación de la política militar. La tutela cooperativa se impuso, y las elites internas aceptaron gustosas la guía y directrices del hermano fuerte del norte que nos protegía del expansionismo soviético.

Durante el mandato del presidente Kennedy cobra fuerza el Estado de seguridad nacional a raíz del conflicto en Vietnam, el triunfo de la revolución cubana y la abortada invasión de Bahía de Cochinos planeada durante su gobierno. La crisis de los misiles soviéticos en el año 1962 y la propia revolución cubana sirven de aliciente para impulsar la formulación suramericana de la Doctrina de Seguridad Nacional y las teorías que la contrarrestaron, como fue la teoría de la dependencia. Crece la rebeldía en Latinoamérica y cobran vida las doctrinas marxista-leninista, la versión revolucionaria cubana de Che Guevara y del francés Régis Debray (Leal, 2002), y florece la era revolucionaria de América Latina representada por una gran cantidad de jóvenes idealistas de clase media (muchos de ellos educados en colegios católicos, tal como fue el caso de muchos dirigentes del Frente Sandinista de Liberación Nacional de Nicaragua), quienes se plantearon la tarea de liberar a sus naciones de las dictaduras militares y del poder imperialista. Así, América Latina se convirtió en el escenario de combate a la subversión considerada por los círculos castrenses como parte de la Guerra Fría, donde el combate se libraba a veces en la selva, a veces en las calles, a veces en la montaña, en la claridad de los frentes de guerra y en la oscuridad de los calabozos y cámaras de tortura, y donde el comunismo era percibido como la causa principal de la inestabilidad política y la principal amenaza para la seguridad del hemisferio y estados

americanos. Según Francisco Leal Buitrago, nacen también los programas de contrainsurgencia los cuales eran implementados por Fuerzas Especiales del Ejército y Oficinas o Fuerzas de Seguridad Pública o Seguridad Nacional, y se aplica la estrategia de contención para disuadir a la subversión comunista mediante capacidad militar y alianzas regionales (Leal, 2002).

Bajo el TIAR y la estrategia de la contención, una vez que surgieron los movimientos revolucionarios y conflictos internos en América Latina, los Estados Unidos se concentraron más en el problema de la seguridad global y los estados latinoamericanos por los conflictos internos en cada país. Se reforzaron y tecnificaron las fuerzas armadas nacionales orientadas a combatir básicamente la subversión y se crearon los grupos especializados para enfrentar la guerra de guerrillas. A fines de los sesenta, se reduce la presión política en América latina y se produce la distensión mundial en la segunda mitad de los años setenta, pero reaparece con el triunfo de la guerrilla sandinista en Nicaragua (1979), sin embargo, en los ochenta se demostró obsoleta la solución armada como medio de solución de conflictos entre las potencias, se aplican estrategias de desgaste permanente y nace la guerra de baja intensidad como modalidad complementaria de seguridad nacional (Leal, 2002) para las áreas de conflicto en el continente hasta la caída del Muro de Berlín y colapso del sistema soviético. Algunos países como Nicaragua se vieron presionados para el cambio, se proclamó la necesidad de elecciones libres y se implementó entonces un régimen democrático de gobierno.

A partir de 1971 se produce un giro radical e importante en la economía de los Estados Unidos, con un gasto fiscal excesivo y un déficit en sus finanzas públicas, una economía en recesión con un proceso inflacionario vigoroso y un Dólar sobrevalorado, altos precios del petróleo, economías europeas y japonesas fortalecidas y un marco alemán duro (Jaramillo, 2008). Es así que a partir de los años setenta y las posteriores medidas del Hotel Plaza, el liderazgo hegemónico cooperativo estadounidense se convierte en un liderazgo hegemónico unilateral imperativo al implementar una serie de medidas que castigaron y afectaron negativamente al resto de las economías del mundo, y de América latina en particular, buscando más la rentabilidad y supervivencia del capital que la capacidad adquisitiva y bienestar de la sociedad civil en general. En efecto, según

Grace Jaramillo, los Estados Unidos devalúa artificialmente su moneda, reduce las cargas impositivas de las empresas, incrementa las tasas de interés, promueve la liberación monetaria y liberalización de capitales, disminuye el gasto social y aprueba el acuerdo multifibras (Jaramillo, 2008). Tal como lo afirma Gilpin, “El papel central de la divisa del país hegemónico en el sistema monetario internacional lo dota de poder financiero y monetario” y “La base última del poder económico del Estado hegemónico es la flexibilidad y movilidad de su economía (Hawtrey, 1952). A largo plazo, el poder económico no es ni la posesión de monopolios particulares y/o de tecnologías, ni la autosuficiencia económica, sino más bien la capacidad de la economía de transformarse a sí misma y de responder a los cambios en el entorno económico global” (Gilpin et al., 1987: 91). Y efectivamente, eso es lo que sucedió a partir de 1971-1973 en adelante, cuando los Estados Unidos adoptan las medidas económicas antes mencionadas, generando una crisis generalizada durante los años ochenta, empeorando la situación con las medidas derivadas de Hotel Plaza en 1985 durante el primer periodo del Presidente Reagan, las cuales tuvieron efectos negativos en las economías alemana y japonesa, sobrevalorizando el Yen, reevaluando el Marco alemán, estrangulando las exportaciones, contrayendo la inversión, pasando por el efecto tequila, hasta el estallido de la burbuja en el año 2000, el colapso de las bolsas de valores y la caída del índice Nasdaq.

A lo largo de toda esta primera etapa, los Estados Unidos obtuvieron los resultados que deseaban durante el periodo 1945-1970, mediante la aplicación de una política mundial cooperativa atractiva para muchos estados de occidente, los cuales aspiraban a mejores niveles de prosperidad y desarrollo y admiraban los valores de la sociedad estadounidense. A pesar que el poder duro y el poder blando están relacionados y pueden reforzarse entre sí (Nye Jr, 2003) los Estados Unidos utilizaron su poder hegemónico para crear preferencias y aspiraciones culturales, ideológicas e institucionales: “Si yo consigo que tú quieras hacer lo que yo quiero, entonces no tengo que obligarte a hacer lo que tú no quieres hacer. Si Estados Unidos representan valores que otros quieren imitar, entonces nos costará menos ser líderes” (Nye Jr, 2003: 30). A raíz de los cambios en 1971, luego de la crisis económica y el colapso financiero de los años ochenta y la crisis económica posterior al Consenso de Washington y viraje neo-

liberal, nos plantemos la misma interrogación de Joseph Nye respecto a la hegemonía norteamericana y del comportamiento de los estados menos desarrollados:

Pero, ¿Cuánto y que tipo de poder desigual es necesario –o tolerable- y durante cuanto tiempo? Si el país líder tiene un poder blando y se comporta de manera que beneficie a otros, las contracoaliciones eficaces pueden tardar en surgir. Si, por otra parte, el país líder defiende unos intereses limitados y emplea su poder con arrogancia, aumenta los incentivos para que los demás se coordinen de cara a huir de su hegemonía....No obstante, aunque la diplomacia estadounidense sea unilateral y arrogante, nuestra preponderancia no impediría a otros países y agentes no nacionales emprender acciones que complicaran los cálculos estadounidenses y constriñeran nuestra libertad de acción (Nye Jr, 2003: 38-39).

En efecto, en concordancia con el primer período de hegemonía cooperativa, los cambios y el progreso logrado durante las rondas de Geneva 1947, Annecy 1949, Turquay 1950, Geneva 1956, Dillon 1960-1961, Kennedy 1962-1967, Tokyo 1973-1979 y Uruguay 1986-1994 se caracterizaron primero por reducciones dramáticas de tarifas arancelarias (Conklin: 1998). Los miembros apenas sumaban 23 durante los primeros años y eran prácticamente los mismos miembros de la OECD, y los Estados Unidos representaban el 50% de la producción manufacturera mundial. Con el ingreso de países periféricos y de industrialización reciente se incrementaron a 45 los miembros durante las Rondas 5 y 6 hasta llegar a 99 en la Ronda de Tokio (Conklin: 1998). El cuarto cuerpo del tratado incorporado en 1964 fomentó el ingreso de países en desarrollo hasta llegar a 125 miembros en la Ronda Uruguay. Durante las seis primeras Rondas predominaron los temas tarifarios, para las Rondas 7 y 8 se incorporaron nuevas temáticas: organizacionales, de procedimientos, productos agrícolas y tropicales, eliminación de barreras no arancelarias y, específicamente en la Ronda Uruguay los temas de servicios, textiles, recursos naturales, propiedad intelectual, y creación de la OMC (Conklin: 1998). Sin embargo, a partir del inicio de las negociaciones en la última Ronda de Doha, luego de las crisis de los años setenta y ochenta, con la caída del Muro de Berlín y el colapso de la antigua Unión Soviética, las negociaciones se estancan y surge la oposición a los planteamientos de los países europeos y Estados Unidos, liderada sobretodo por los países conocidos como el Grupo de los 20.

En efecto, ante semejantes estructuras asimétricas que buscan perpetuar relaciones de dominación, con las experiencias frescas de las crisis de los años setenta, ochenta y

noventa, surge entonces el Grupo de los 20 (G-20), que constituye un gran esfuerzo de lucha en defensa de los países más pobres y búsqueda de consenso en las negociaciones dentro de la OMC. Tal como ya lo mencionamos en páginas anteriores, este grupo de países aspira a una mayor democratización en la toma de decisiones y está conformado por cinco países de África, seis de Asia y ocho de América Latina. El G-20 atribuye el estancamiento de la Ronda de Doha, a la falta de flexibilidad de los países desarrollados, que se niegan a poner fin a las subvenciones pagadas a sus agricultores y que restan competitividad a las exportaciones del mundo en desarrollo. Adicionalmente, los grupos especializados de trabajo del G-20 aspiran a ejercer contrapeso sobre temas diversos, más allá de los temas agrícolas y de liberación de los mercados industriales y de servicios. También se llevan a cabo encuentros de orden técnico para discutir propuestas específicas sobre políticas cambiarias, políticas fiscales, desequilibrios en la economía mundial, combate al terrorismo, precio del crudo, asuntos migratorios, conflictos bilaterales, reformas institucionales (Banco Mundial y FMI, por ejemplo) y cambios y reformas drásticas en las normas y procedimientos para la toma de decisiones al interior de la OMC. Surge entonces el G-20 como un posible mecanismo de interacción y cooperación Sur-Sur que confronte el poder duro y las medidas derivadas de un liderazgo unilateral hegemónico que confronta intereses e impone decisiones mediante prácticas antidemocráticas al interior de la OMC.

Del proceso y acontecimientos históricos antes referidos, surgen entonces nuevas interrogantes acerca de la estabilidad hegemónica, la cooperación y el sistema internacional de comercio. ¿El nuevo liderazgo hegemónico unilateral no cooperativo implementado por los Estados Unidos desde fines del siglo XX hasta nuestros días, garantiza realmente la estabilidad del sistema internacional de comercio? ¿Es posible un comportamiento cooperativo de los estados menos desarrollados cuando sus intereses son afectados por prácticas no democráticas al interior de la OMC y procesos de toma de decisiones arbitrarios y faltos de transparencia? Y, finalmente, ¿podría sobrevivir la OMC sin la hegemonía estadounidense que proporcione la estabilidad que gozó el régimen de comercio durante los 25 años después de la segunda guerra mundial? ¿Es posible esa misma estabilidad y el avance de las negociaciones en la Ronda de Doha sin la hegemonía del poder estadounidense y sin la ayuda de la Doctrina de la Seguridad Nacional, como fue el caso de América latina?

Al igual que Robert Keohane, pensamos que los regímenes internacionales pueden sobrevivir sin la presencia de liderazgos hegemónicos (Keohane, 1988) cuando existe un comportamiento cooperativo de los estados y esfuerzos de concertación hacia la realización de objetivos comunes e intereses convergentes, aún cuando existan diferencias que puedan ser superadas mediante políticas y esfuerzos de mutua adaptación para satisfacer las demandas de los otros. El hecho de que la hegemonía norteamericana, la política de la contención y la Doctrina de la Seguridad Nacional hayan sido compatibles y hayan servido para complementar el régimen de comercio y hacer posibles los acuerdos y cumplimiento de normas, no significa del todo que sean las condiciones indispensables o necesarias para que la OMC funciones y las negociaciones avancen. Es y fue necesaria también la presencia de intereses comunes que posibilitaron visualizar resultados y ventajas para todos los miembros de la organización, con la cooperación del poder hegemónico, por supuesto, pero con intereses y objetivos empáticamente interdependientes. El problema de la cooperación y el régimen hegemónico a inicios del siglo XXI se presenta de manera distinta, ya que los países en vías de desarrollo aspiran a una cooperación sin hegemonía o cooperación interdependiente, en substitución de la hegemonía cooperativa.

La teoría general de los regímenes internacionales y la cooperación

Ya hemos visto como los Estados Unidos promovió una estructura de cooperación asimétrica (Keohane, 1988: 229) incurriendo en costos a favor de sus aliados y asociados cuyas relaciones fueron formalizadas mediante la conformación de un régimen internacional de comercio, en sus inicios el GATT. Los Estados Unidos promovieron e incentivaron los principios democráticos y el régimen liberal internacional de comercio atrayendo así el compromiso de los gobiernos europeos y del Japón, quienes adoptaron y confiaron en los Estados Unidos como protector militar y principal aliado para recuperarse de los daños sufridos durante la guerra. Los logros y el progreso no se hicieron esperar:

El régimen comercial de mediados de la década de 1960, centrado en el GATT, se basaba en los principios de reciprocidad, liberalización y no-discriminación. Reflejando en parte su éxito, el comercio mundial se había incrementado desde 1950 a mayor velocidad que la producción mundial. Más aún, la liberalización de tarifas continuaba: siguiendo a la autorización de legislación en 1962, se hacían

preparativos para lo que luego se conocería como el “round Kennedy”, cuyos resultados, para 1967, fueron sustanciales reducciones de tarifas en gran cantidad de productos industriales. No obstante, a pesar de sus obvios logros, el régimen comercial del GATT mostraba ya a mediados de la década de 1960 síntomas de desorden. Había aumentado la tolerancia de las restricciones comerciales ilegales, y pocas quejas formales se procesaban. Ya estaba en marcha lo que un observador llamó “la decadencia general de los asuntos legales” en el GATT (Keohane, 1988: 232-233).

Aún bajo un fuerte liderazgo económico y militar de Estados Unidos, la situación del régimen internacional de comercio continuó debilitándose y las violaciones constantes a los principios y la normatividad del régimen comercial se incrementaron:

Con las tarifas reducidas a niveles tolerables, los problemas en ascenso durante la década de 1970 incluían la proliferación de subsidios públicos en todas sus formas, obvias y sutiles: las demandas de los gobiernos dirigidas a empresas selectas (usualmente de propiedad extranjera) de sus territorios para que redujeran las importaciones y aumentaran las exportaciones, las prácticas adquisitivas de las entidades estatales y la aplicación unilateral de cuotas por parte de los países importadores (Keohane, 1988: 236).

Lamentablemente, ese fue el inicio y recrudecimiento de la crisis, porque tal como lo afirma Keohane, “el liderazgo hegemónico exitoso depende de cierta forma de cooperación asimétrica. El hegemón desempeña un rol distintivo, suministrando a sus asociados liderazgo a cambio de acatamiento, pero, a diferencia del poder imperial, no puede crear ni poner en vigencia normas sin un cierto grado de consentimiento por parte de los otros estados soberanos” (Keohane, 1988: 66). Y esto último fue lo que precisamente sucedió con los Estados Unidos a raíz de la crisis de Vietnam, la subida de los precios del petróleo, la crisis iniciada en 1973 y el colapso económico de la década de los ochenta, así como los acuerdos del Hotel Plaza que llevaron a un alza de las tasas de interés, contracción del gasto, reducción de los impuestos, devaluación artificial del dólar, ocasionando enormes daños a sus socios latinoamericanos, europeos y, al Japón. Y son estas contradicciones la que causaron daño en el sistema internacional, a pesar de la buena disposición de los países para aceptar los cambios y reformas del Consenso de Washington y continuar con la cooperación internacional en el marco de la nueva OMC, hasta el estancamiento de la Ronda de Doha y la oposición entre otras, del Grupo de los 20, por las razones ya explicadas en el punto anterior. Se confirma entonces la definición del mismo Keohane cuando nos dice que:

La cooperación se produce cuando los actores adaptan sus conductas a las preferencias presentes o anticipadas de otros, por medio de un proceso de coordinación de políticas. Para resumirlo de manera más formal, la cooperación intergubernamental se lleva a cabo cuando las políticas seguidas por un gobierno son consideradas por sus asociados como medio de facilitar la consecución de sus propios objetivos, como resultado de un proceso de coordinación de políticas...La discordia a menudo conduce a esfuerzos destinados a inducir a otros a que cambien sus políticas; cuando estos esfuerzos hallan resistencias, el resultado es el conflicto de políticas. No obstante, si estos intentos de adaptación de políticas logran tornar esas políticas más compatibles, se produce la cooperación (Keohane, 1988: 74-75).

Ni lo uno ni lo otro. Los Estados Unidos no han adaptado sus preferencias en los últimos 20 años y sus supuestos esfuerzos para adaptar políticas no han sido considerados por sus asociados como un medio para facilitar la consecución de sus propios objetivos, de ahí la resistencia mantenida por los países menos desarrollados durante las negociaciones de Doha y la oposición de numerosos representantes de la sociedad civil internacional. Surge entonces la pregunta, ¿es indispensable la presencia de un poder hegemónico para que exista la cooperación entre estados y funcione eficientemente un régimen internacional de comercio?

Entre las diversas definiciones de un régimen internacional, Ruggie precisa con claridad que se trata de: “un conjunto de mutuas expectativas, normas y regulaciones, planes, energías organizativas y compromisos financieros que ha sido aceptado por un grupo de estados” (Keohane, 1988: 80), y Krasner se refiere a conjuntos de principios explícitos o implícitos, normas, reglas y procedimientos decisionales en torno a los cuales convergen las expectativas de los actores en una determinada área de las relaciones internacionales, o como procedimientos decisionales que implementan elecciones colectivas (Keohane, 1988: 80). En ambos casos, son las mutuas expectativas, los compromisos aceptados por el grupo, los procedimientos decisionales y las elecciones colectivas, lo que caracteriza, de acuerdo a los autores, un régimen internacional de comercio. Por otra parte, son compromisos y elecciones colectivas aceptados por el grupo y no impuestos al grupo. En otras palabras, es la voluntad de cooperar y participar en estas energías organizativas lo que permite que las decisiones y compromisos adquiridos sean verdaderas elecciones colectivas y no la simple voluntad discrecional de

un poder o de un líder hegemónico. En conclusión, cooperar para converger, conformar regímenes internacionales, y fomentar el comportamiento cooperativo (la cooperación para la cooperación) entre los estados, es la función primordial de un régimen internacional para una mayor eficiencia en la solución de problemas comunes en una economía política caracterizada por una creciente interdependencia a nivel mundial.

El estancamiento de las negociaciones durante la Ronda de Doha se caracteriza por una oposición frontal entre los países más ricos y poderosos, incluyendo a la potencia militar y económica más grande del mundo: los Estados Unidos, y el resto de países miembros de la OMC. No existe un ambiente generalizado de cooperación para la cooperación y las posiciones e intereses se demuestran irreconciliables a medida que el tiempo transcurre. Adicionalmente, el estado de situación de la economía norteamericana se caracteriza por su déficit en la balanza de pagos, su déficit fiscal y el descontrol de su propia política monetaria. Con la subida en los precios de los alimentos y del petróleo, parecería ser que los Estados Unidos ya no está en capacidad de liderar y controlar la economía internacional, a pesar de ser el Estado más poderoso económica y militarmente. ¿Regresará Norteamérica a una política proteccionista tras un hipotético hundimiento de la Ronda de Doha y la proliferación de tratados bilaterales cada vez más exigentes para los países más débiles? De acuerdo al enfoque y comportamiento realista de los Estados Unidos, debería ser así al no poder ni estabilizar, ni dirigir, ni destruir al sistema multilateral de comercio, siempre y cuando se obtengan mayores beneficios con los tratados bilaterales, lo cual no es posible demostrar de antemano, así como no se podría calcular el daño sufrido por la no cooperación en el combate de las grandes amenazas globales, a través de la intensificación del comercio, la producción y el incremento del ingreso a nivel global (régimen mundial de comercio, OMC). Por el contrario, lo que sí quedó demostrado y evidenciado fue el gran crecimiento del comercio y producción mundial durante los veinte y cinco años posteriores de cooperación después de la segunda guerra mundial, hasta la substitución de esta hegemonía cooperativa por un liderazgo hegemónico unilateral, en un mundo cambiado, actualmente caracterizado por aspiraciones democráticas (las resoluciones del Grupo de Río en su última sesión en República Dominicana es la mejor prueba de ello), respeto a

los derechos económicos, sociales y culturales, e igualdad de oportunidades para los estados soberanos.

¿Por qué no podría funcionar la cooperación en ausencia de los Estados Unidos? ¿Por qué continúa funcionando entonces la OMC a pesar de la oposición, las prácticas y procedimientos antidemocráticos utilizados y aplicados por los países más poderosos al interior de la Organización Mundial del Comercio? De acuerdo con Robert Keohane:

La cooperación es posible después de la hegemonía, no solo porque los intereses comunes pueden desembocar en la creación de regímenes, sino también porque las condiciones necesarias para mantener los regímenes ya existentes son menos demandantes que las necesarias para su creación. Aunque la hegemonía ayuda a explicar la creación de los regímenes internacionales contemporáneos, su decadencia no conduce necesaria y simétricamente a la decadencia de los regímenes (Keohane, 1988: 73).

Teoría de la interdependencia compleja

El fenómeno de la interdependencia viene siendo reconocido desde tiempos atrás por distintos autores (Bailey, 1957 y Kissinger, 1975) en distintos ámbitos de la actividad y relaciones internacionales. Donald Bailey en su obra sobre comercio internacional publicada en 1951 aborda el desarrollo del industrialismo moderno y sus efectos en la reducción de la independencia del productor individual y aumento considerable de la producción por el esfuerzo mancomunado, y una ampliación de la división del trabajo con el incremento correlativo de la eficiencia en la producción. Bailey nos habla ya de una tendencia hacia la interdependencia:

Con el desarrollo de los transportes, se ensancha progresivamente el área del intercambio hasta incluir a todo el estado-nación y, en un desarrollo de superposición, al mundo en conjunto...En la producción de todos estos bienes y servicios la especialización puede llevarse muy lejos, y las potencialidades, así como los problemas que originan, se manifestaran, probablemente, en grado extraordinario (Bailey, 1957: 20-21).

Acerca de la interdependencia y la complejidad de la agenda internacional, Henry Kissinger, Secretario de Estado de los Estados Unidos en 1975, reconoció también los

temas de energía y medio ambiente así como los temas poblacionales, como parte de las agendas diplomáticas, articulados a temas de seguridad y otros (Alarcón, 2002).

Pocos años atrás, Brown y Oudraat afirman y advierten acerca de las organizaciones delictivas internacionales y sus redes nacionales y transnacionales que están socavando la estabilidad política y económica de países y regiones, cuyos problemas se intensificarán y extenderán aun más con la globalización, debido a la combinación de factores económicos, políticos y culturales que los originan. Ambos denuncian el desfase y la miopía política con que se producen las respuestas políticas eficaces, y se remiten a los argumentos de Kronin en la siguiente cita:

los Estados Unidos y otras potencias occidentales tienen que poner en marcha una doble estrategia para prevenir y contrarrestar el terrorismo: “por un lado, un conjunto de acciones a corto plazo que encaren las amenazas y retos inmediatos y, por otro, un conjunto de acciones a largo plazo que incidan en los entornos que posibilitan el desarrollo de las organizaciones terroristas. Estas acciones deben atender a los marginados por la mundialización”. Esto supondrá elaborar una estrategia global para un desarrollo sostenible en el mundo en desarrollo –una filosofía que abarca el crecimiento económico, una buena gobernanza, la educación y la satisfacción de necesidades básicas como la sanidad. Los instrumentos de actuación más eficaces de esta campaña a largo plazo no serán militares, según resume Kronin (Brown y Oudraat, 2005: 53-54).

En nuestro caso y a lo largo de nuestro trabajo, hemos persistido y persistiremos en demostrar que es la misma interdependencia compleja la que une irremediablemente a los estados en una cooperación en términos fatales, para combatir en forma eficaz y eficiente las grandes amenazas que surgen con la globalización y que atentan contra la paz mundial y estabilidad del sistema internacional. En este sentido, desconocer, evitar o boicotear la cooperación internacional, y desligar la necesidad de cooperación en la OMC con el combate a las grandes amenazas globales, podría interpretarse como un afán o interés desmesurado de poder que pierde de vista los beneficios mayores que derivan de esta cooperación en la interdependencia global. Repetimos y coincidimos con el término “tienen” utilizado por Brown y Oudraat cuando se refieren a la puesta en marcha de una estrategia global y dual (para nosotros, esto debería incluir a la OMC) para prevenir y contrarrestar al terrorismo.

Algunos autores como Robert Keohane, conciben el sistema internacional como un conjunto de estados soberanos que buscan maximizar sus propios intereses, pero, reconocen el impacto que puede tener el comportamiento cooperativo en los regimenes internacionales cuando los resultados esperados y expectativas de los estados solo pueden ser logrados a través de la acción coordinada bajo estos términos y condiciones (Keohane, 1988). Otros autores como Kenneth Oye, desarrollan tesis para explicar la cooperación a través de circunstancias específicas como son: la estructura de pagos, la sombra del futuro y el número de jugadores. En definitiva, tras hacer un análisis de los tres dilemas propuestos, Oye concluye en que la necesidad de cooperar para lograr beneficios mutuos no necesariamente conlleva a la cooperación como resultado más probable, como si se tratara de un mercado perfecto que funciona y se autoequilibra por una mano invisible (Oye, 1986), sin embargo, al igual que Keohane, reconoce los regimenes internacionales como una forma de encontrar mecanismos de cooperación que proveen un mínimo de estabilidad, convergencia de expectativas y conductas predecibles entre actores, pero que son mecanismos que los propios actores deben poner en marcha. En otras palabras, la utilidad reconocida de los regimenes internacionales consiste en la posibilidad de influir en aquellas circunstancias que impulsan a los estados a la cooperación, al tiempo que se convierten en mecanismos y medios eficientes en si mismos para promover y consolidar comportamientos cooperativos, mediante la creación y codificación de principios y normas que reducen ambigüedades y prevén consecuencias futuras en el comportamiento de los estados (Oye, 1986), pero son los estados en ultima instancia los responsables de visualizar y concebir la necesidad de una cooperación eficiente y beneficiosa y decidir la unificación de esfuerzos en un área específica de las relaciones internacionales (Oye, 1986), aun en las condiciones de interdependencia compleja en la globalización, y por más evidente y beneficiosa que sea la necesidad de cooperar.

Es así como ambos autores amplían la presencia de regimenes internacionales a diversas áreas de las relaciones internacionales, las cuales permiten la agrupación de temas y elaboración de agendas integrativas para el combate de las amenazas globales que atentan en contra de la seguridad de los estados y la estabilidad del sistema internacional (más aun cuando los costos se reducen y, la información y comunicación se optimizan

en regímenes internacionales), donde el simple cálculo individual y egoísta no pueden sostener o generar comportamientos convergentes y beneficiosos para los mismos actores. De ahí que la interdependencia compleja hace que un régimen comercial como la OMC implique mucho más que una simple negociación estrictamente comercial, por el impacto que dicho régimen puede tener en el combate a la pobreza extrema y sus consecuencias, y por los beneficios que se generan, así sea en forma asimétrica, para todos los actores del sistema internacional.

El fracaso de Cancún y los resultados de las reuniones de Berlín han dejado claras las posiciones e intereses del grupo de los 20 y el resto de países en desarrollo miembros de la OMC. Las graves acusaciones en contra de prácticas y procedimientos arbitrarios al interior de la organización han provocado el rechazo de la sociedad civil y los estados, lo cual nos hacen pensar, que si habrá cooperación, será cooperación sin hegemonía. Tal como lo demostraremos en los próximos capítulos, además, existen grandes contradicciones e intereses excluyentes que dificultarán cada vez más las posibilidades de cooperación si algunos estados continúan motivados únicamente por sus propias concepciones e intereses, sin mirar el bien común y la globalidad e integridad de la problemática mundial, más allá de los temas de comercio. Por otra parte, la interdependencia compleja de los estados revela la existencia de intereses complementarios y diversos que pueden ser eficientemente gestionados por los regímenes internacionales, incluyendo la OMC por supuesto, facilitando las relaciones entre áreas y entre regímenes, reduciendo las asimetrías y promoviendo la interacción entre estados, más que la manipulación y el desgaste mediante prácticas antidemocráticas y totalmente desacreditadas (lo que abordaremos en el CAPÍTULO III, acerca de la hegemonía y procedimientos). Coincidiendo con las afirmaciones de Keohane, “estos regímenes crean un entorno institucional más favorable para la cooperación y es más fácil mantenerlos que crear otros nuevos” (Keohane, 1988: 303), sin embargo, será necesario abandonar posiciones realistas y ambiciones hegemónicas tradicionales en un mundo globalizado, que nos ha mostrado el fracaso del liderazgo unilateral hegemónico, pero nos abre las puertas hacia una cooperación multilateral sin incurrir en costos institucionales adicionales. En todo caso y de acuerdo con Oye, son los estados quienes tienen la última palabra para reconocer los beneficios globales del

multilateralismo, de la acción coordinada y conjunta, y caminar en esta dirección (Oye, 1986).

Método de investigación

Nuestra investigación se concentra en un nivel organizacional, la OMC, con el ánimo de buscar y obtener información que explique el comportamiento de los estados durante las negociaciones, el resultado de las mismas, y lo que impide que las negociaciones de la Ronda de Doha prosperen y más bien se estanquen. Nuestra investigación privilegia “la densidad de la comprensión individualizante, de un ‘verstehen’ en profundidad” (Sartori y Morlino, 1999: 43) y elegimos el estudio de caso porque nos resulta útil para confirmar nuestras hipótesis de investigación, tanto a nivel de la organización, así como del análisis de un caso específicos de propiedad intelectual, medicinas y patentes: Brasil. Nuestro análisis privilegia el comportamiento de los estados, de la OMC, y de ambos en el sistema internacional, razón por la cual, habrá que considerar el análisis de los contextos más allá de los estados, así como ciertas características internas de la organización, particularmente los procesos formales e informales de toma de decisiones. La OMC constituye nuestra unidad de análisis, cuyas variables y propiedades serán objeto de un análisis intensivo en el momento actual, considerando cinco variables independientes que explican el comportamiento cooperativo o no cooperativo de los agentes, considerados estos como nuestra variable dependiente que se manifiesta por el entendimiento, acatamiento o estancamiento de las negociaciones. Se trata pues de una metodología de caso que se aplica a tres objetos de análisis, para poner a prueba nuestras hipótesis (theory confirming) y contestar nuestra pregunta de investigación (Anduiza Perea et al., 1999: 63). En función de lo anterior, nuestra Matriz de Investigación contempla los siguientes componentes: 1. Los objetivos, principios, reglas y normas de la OMC, 2. Los objetivos, principios, reglas y normas de los estados, 3. Los objetivos, principios, reglas y normas de otros actores internacionales involucrados en los casos particulares, 4. Las practicas hegemónicas (Salón verde) y recursos alternos de coerción para generar comportamientos cooperativos y acatamiento de las decisiones y otras formas de ejercicio de la hegemonía (negociaciones bilaterales, TLC’s, lista de vigilancia especial 301, y otros) y, 5. Los procesos de democratización y de impulso a la

democracia (el grupo de los 20), el desencanto internacional antisistémico y las presiones sobre los estados (la lucha y denuncias de las ONG's), la presión ejercida por las empresas multinacionales y sus objetivos utilitarios, los procesos de territorialización y reterritorialización del capital global, y los mismos procesos democráticos de toma de decisiones al interior de la OMC.

El método de caso se combina con el método de sistema o metodología de sistemas (Churchmann, 1968; Forrester, 1970), conceptualizado como un proceso lógico de conocimiento que busca explicar la totalidad de una realidad compleja que inspira nuestra pregunta de investigación, estableciendo una relación entre los diferentes elementos del sistema en estudio, y estableciendo niveles de interdependencia entre ellos. El enfoque sistema engloba como un todo a los actores del sistema mundial de comercio (la OMC, los estados, las empresas multinacionales, la sociedad civil, etc) los cuales intercambian insumos-productos entre ellos en relaciones asimétricas, de tal manera que: 1. Cada elemento ejerce influencia sobre otros elementos del sistema, 2. Los estímulos provenientes de los actores generan respuestas de otros actores del sistema, 3. Los actores son capaces de influir en forma recíproca sobre sus intereses, sus objetivos y sobre los principios, normas y reglas del sistema en cuestión, 4. Un intercambio o relación entre actores puede descubrir objetivos e intereses ocultos de los mismos actores, y 5. El enfoque sistema se presenta como una posibilidad de actuar sobre el sistema por parte de uno o más actores o elementos del sistema, es decir, se puede concebir articulado a una estrategia de acción que busca afectar el comportamiento del conjunto (Churchmann, 1968; Forrester, 1970).

La información a recopilar tiene orígenes diversos. Proviene de fuentes oficiales de la OMC, de organizaciones no gubernamentales, de altos funcionarios de los estados miembros y de académicos estudiosos del tema de investigación. Tal información se obtendrá, clasificará, agrupará y procesará de acuerdo a las unidades de observación de cada variable explicativa y para ello se recurrirá a técnicas especializadas: entrevistas, observación directa y especialmente el esquema de análisis institucional (Mayntz, 1972), el cual se divide en tres secciones lógicamente entrelazadas y que corresponden a los tres grupos de unidades de observación en estudio. Estas secciones corresponden a:

1. El medio social o entorno internacional de la OMC o universo institucional, 2. La organización o institución y, 3. el producto o tipo de decisiones provenientes del sistema mundial de comercio.

Para la implementación del esquema de análisis institucional se prevén tres pasos específicos de acuerdo a las secciones y unidades de observación que han sido determinadas de antemano: 1). Para la determinación del entorno y universo institucional de la OMC será necesario establecer el conjunto de transacciones y relaciones concretas que la organización mantiene con otras entidades y actores internacionales, con miras a la obtención de insumos y entrega de bienes y servicios, es decir, transacciones que le otorgan recursos, poder y legitimidad a la OMC, transacciones vinculadas con organismos afines o con intereses comunes con la OMC y, transacciones con aquellos actores que constituyen la clientela o grupo clientelar del producto de la OMC. 2). En cuanto a la organización propiamente dicha, de acuerdo a la pregunta de investigación e hipótesis de trabajo, nuestra investigación procederá a la determinación del complejo conceptual que inspira u orienta las acciones de la OMC con miras a satisfacer las necesidades de su creación o su propia razón de ser como organización de comercio mundial. Es decir, determinar los principios y objetivos que expresan formalmente la doctrina organizacional, la cual se encuentra identificada en los tratados, acuerdos, declaraciones, planes, programas y proyectos, reglamentos, etc, y conocer la percepción y pertinencia de la doctrina por los demás actores internacionales o grupo clientelar de la OMC. 3). En cuanto a decisiones y producto de la OMC, se trata de conocer las decisiones y sus consecuencias en función de los propósitos y fines de la organización, es decir, su grado de consistencia y pertinencia con la doctrina de la OMC, sus principios, objetivos y metas. Se trata de conocer los procesos concretos de toma de decisiones, las prácticas democráticas, el sistema de consenso, las presiones políticas, la preparación de las conferencias ministeriales, la entrega y análisis de documentos, las reuniones informales, las discusiones y negociaciones, la conducción de las conferencias, la preparación y adopción de las declaraciones, la elección de dignidades, y toda una gama de prácticas formales e informales (el salón verde, “la última noche”, las “miniministeriales”, etc) que inciden en el proceso de toma de

decisiones y producto final de la organización y en la aprobación o desaprobación de los estados miembros y grupos clientelares de la OMC.

CAPITULO II. Comprendiendo a la OMC. Comprendiendo al sistema, comprendiendo el ADPIC. Impertinencia y contradicciones

Comprender el sistema mundial de comercio va más allá de comprender a la OMC. Lo que sucede al interior de la organización, la determinación y el estudio de su doctrina, sus objetivos y sus metas, es un indicador importante acerca de lo que la organización formalmente persigue, pero no son indicadores plenos para un conocimiento cabal. La OMC es un organismo rector que gestiona negocios de mutuo interés de los estados miembros, pero no es más que eso. Es un organismo gestor bajo la modalidad específica de un régimen internacional sujeto a presiones de toda índole que derivan de intereses de diversas naturalezas. De ahí las distintas formas o niveles de cooperación de los estados y sus comportamientos; de adaptación mutua o de discordia potencial. En definitiva, la gestión del comercio global tal como se la plantea y concibe en los principios y propósitos de la organización no es un proceso técnico continuo, de acciones coordinadas, todo lo contrario, es un proceso de negociación sometido a presiones y luchas políticas por parte de los estados y de grupos antiestados, a las mismas exigencias de las empresas multinacionales y sus objetivos utilitarios, sus procesos de territorialización y desterritorialización de sus actividades, y a la definición y redefinición continua de intereses por parte de todos los actores del sistema internacional. La gestión mundial del comercio no está exenta de las influencias de la riqueza y el poder, de la distribución del poder y ejercicio del poder, de las relaciones de beneficio y costo para medir la satisfacción de demandas propias y ajenas, y de la definición de lo que se concibe como acuerdos beneficiosos, por quien y para quien. Sin embargo, la fijación de tales objetivos y metas nos indican el camino y proporciona información acerca de las desviaciones o posibles rectificaciones. De igual manera, el producto de la organización nos indica su grado de pertinencia o correspondencia, el nivel de integración entre acción y doctrina, sus resultados y propósitos, aunque las causas y explicaciones no se sitúen precisamente ahí, y se encuentren más bien en el sistema internacional, sus actores y sus relaciones de poder, sus intereses y sus grados de hegemonía, y esto incluye las diferentes modalidades de ejercerla; algunos contratos, la coerción y la imposición (Krasner, 2001). Pero la pregunta sigue siendo pertinente como punto de partida: ¿Cómo se concibe y que pretende la Organización Mundial del

Comercio? Aunque aparente ser una simple formalidad, lo importante no radica en la exposición de principios y objetivos de la OMC propiamente dichos, sino en demostrar como estos principios y objetivos se contradicen con aquellos de los otros actores del sistema internacional, y de cómo estas contradicciones a veces son insuperables, como es el caso del multilateralismo y regionalismo, aunque no sean necesariamente excluyente y el un sistema no implique la destrucción del otro para su propia supervivencia. Es el mismo caso de las empresas multinacionales y sus objetivos eminentemente utilitarios y estrategias de supervivencia, como la territorialización y reterritorialización de sus activos y capitales, los cuales vulneran y contradicen los objetivos de la OMC en términos de derechos laborales, estabilidad familiar y social, como factores determinantes de la paz y estabilidad mundial. De igual manera, la liberación comercial es consagrada como un instrumento eficiente para elevar los niveles de vida, lograr el pleno empleo y un volumen considerable y en constante aumento de ingresos reales y demanda efectiva y para acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios, lo cual concuerda de manera expresa con los derechos económicos, sociales y culturales reconocidos también por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y en más de cuarenta y siete convenios y pactos (Krasner, 2001) a nivel global, regional y de agencias especializadas. Sin embargo, las empresas multinacionales instrumentan deliberadamente estrategias monopólicas que atentan en forma directa contra la vigencia de los derechos económicos y sociales, con el respaldo pleno y protección de los estados más desarrollados, contraviniendo así los objetivos y principios de la OMC. De ahí pues la reacción de los estados más débiles de formar agrupaciones al estilo del Grupo de los 20 con el animo de contrarrestar el peso de los poderosos durante las rondas de negociación, oponerse a decisiones inequitativas y bloquear las negociaciones que perjudiquen a los países más vulnerables.

Objetivos, principios y normas

De la Organización Mundial de Comercio. Doctrina, objetivos y principios de la organización

Doctrina Formal: La idea que ha predominado siempre reconoce la liberación comercial como factor determinante de la paz y estabilidad mundial. Hoy en día, hasta los más agresivos detractores de la OMC reconocen la importancia de la actividad comercial, aunque cuestionan la forma de instrumentar los acuerdos y sus impactos en la redistribución del ingreso a nivel internacional. El segundo acierto se refiere a la importancia de normas mutuamente convenidas, negociadas y aprobadas por consenso, vinculando a todos los gobiernos miembros por mutua conveniencia. No se trata de competir por el poder económico y poder político, sino de promover medidas y estrategias conjuntas, normas y procedimientos justos y equitativos, definidos y aprobados de común acuerdo entre las partes (OMC, 2003).

Objetivo Formal: Acorde con la doctrina formal, El objetivo de la OMC consignado en el preámbulo del Acuerdo para la creación de la Organización Mundial del Comercio, reconoce, entre otros, que la actividad comercial debe elevar los niveles de vida, buscando un incremento constante de los ingresos reales y de la actividad comercial para acrecentar la producción de bienes y servicios de conformidad con un proceso de desarrollo sostenible que proteja y preserve el medio ambiente:

Reconociendo que sus relaciones en la esfera de la actividad comercial y económica deben tender a elevar los niveles de vida, a lograr el pleno empleo y un volumen considerable y en constante aumento de ingresos reales y demanda efectiva y a acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios, permitiendo al mismo tiempo la utilización óptima de los recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible y procurando proteger y preservar el medio ambiente e incrementar los medios para hacerlo, de manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses según los diferentes niveles de desarrollo económico.... (sin subrayado en el original) (OMC, 1994: 6).

Principios fundamentales de la OMC: Aún no siendo parte de la declaración formal de principios de la OMC consideramos apropiado incorporar “el proceso de adhesión”

de los estados como parte de los principios de la organización. La organización abre sus puertas a los aspirantes a ingresar al sistema mundial de comercio, pero tienen que negociar su aceptación con los miembros de la OMC y someterse a la doctrina y requerimientos de la institución. Vale destacar también la participación cada vez más activa y decisiva de los países en vías de desarrollo con una importante representación, lo cual les ha permitido negociar ventajas importantes, aunque muchas decisiones siguen en su fase de negociación. En todo caso, consideraciones especiales se continúan tramitando en materia de trato especial y diferenciado, acceso a los mercados, productos sensibles, progresividad arancelaria, simplificación de los aranceles y salvaguardas especiales, reconociendo la posición de vulnerabilidad de los países pobres y la necesidad de proteger su proceso de transición hacia un mercado totalmente liberalizado (OMC, 2004 ; OMC, 2001).

Principios fundamentales originales de la OMC: Es necesario acotar que el cuerpo legal de la OMC comprende 28 acuerdos que figuran en el Acta Final de la Ronda Uruguay, a más de los acuerdos comerciales multilaterales acerca de contratación pública y aeronaves civiles. El conjunto de acuerdos han sido “aceptados” por todos los estados miembros incluyendo aquellos sobre medidas “antidumping” y “subvenciones” (Conklin, 1998, cap. 23). Las normas aplicables a las mercancías y a los servicios en la OMC y sus principios generales se proclaman en el GATT (para las mercancías) y en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). Además, tanto el GATT como el AGCS se complementan con largas y detalladas listas de compromisos contraídos por los diferentes países sobre los niveles arancelarios y, en el caso de los productos agropecuarios, sobre las subvenciones. En la esfera de los servicios, los compromisos especifican el grado de acceso garantizado a los proveedores de servicios extranjeros, junto con las limitaciones que se aplican sobre acceso a los mercados y trato nacional. Aunque bajo un enfoque diferente en el GATT y en el AGCS, los principios fundamentales del trato de la nación más favorecida (NMF) y del trato nacional son un elemento común en todos esos instrumentos.

Trato de la Nación más Favorecida (NMF): igualdad de trato para todos los Miembros de la OMC: Se trata de que toda ventaja especial otorgada a un país (cualquiera) ha de otorgarse a todos los demás miembros de la OMC. Ese principio conocido como trato de la nación más favorecida (NMF) se proclama en el artículo I del GATT, que rige el comercio de mercancías (OMC, 1994: 504). El trato NMF es también una de las obligaciones estipuladas en el AGCS (artículo II) y en el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC, artículo 4) (OMC, 1994: 385).

Trato Nacional: igualdad de trato para extranjeros y nacionales: El principio del trato nacional exige el mismo trato y oportunidades de competir en el mercado del país importador a los productos importados y los de producción nacional (OMC, 1994: 508). También se aplica a los servicios y proveedores de servicios y a la protección de la propiedad intelectual. Este principio figura en los tres Acuerdos principales de la OMC (en el artículo 3 del GATT, el artículo XVII del AGCS y el artículo 3 del Acuerdo sobre los ADPIC) (OMC, 1994).

El principio NMF y la salud pública: Por consideraciones sanitarias legítimas se pueden formular reglamentaciones de frontera, que, si se basan en principios científicos y se aplican en forma no discriminatoria, constituyen un obstáculo al comercio justificable con arreglo a las normas de la OMC (OMC, 1994: 72-88).

Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC). Objetivo general, finalidad y alcance del Acuerdo OTC

Todos los Miembros tienen derecho, en virtud del Acuerdo OTC, a restringir el comercio por "objetivos legítimos": protección de la salud y la vida, protección del medio ambiente, y de los intereses y la seguridad nacionales (OMC, 1994: 143-169). Los obstáculos técnicos al comercio se abordaron por primera vez en la Ronda de Tokio (1973 -1979). El Acuerdo OTC, conocido como "Código de normas", entró en vigor en 1980. Se trataba de un acuerdo plurilateral al que sólo se adhirieron 46 países. El nuevo Acuerdo OTC, que entró en vigor con la OMC en 1995, es vinculante para todos los

Miembros y contiene normas y obligaciones más estrictas que el anterior (OMC, 1994: 143-169). El primer principio consagrado es el de la no discriminación, el cual garantiza la aplicación de determinados requisitos a los productos importados por igual que a los productos similares de producción nacional (equivalente a trato nacional). Esto induce a los miembros del sistema a evitar prescripciones técnicas proteccionistas y obstáculos innecesarios al comercio. El segundo principio tiene que ver más con la normatividad estándar internacional recomendada para evitar la proliferación y heterogeneidad de normas a nivel de cada país. Adicionalmente, el Acuerdo OTC prevé su revisión con periodicidad trienal para actualizar las normas y recomendaciones de acuerdo a la evolución de los estándares internacionales (OMC, 1994: 143-169).

Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias MSF: Nace durante las negociaciones de la Ronda Uruguay. Mientras se discutía sobre reducir los aranceles y las subvenciones agrícolas, algunos Miembros plantearon su inquietud sobre los obstáculos no arancelarios para proteger los sectores agropecuarios nacionales. De ahí la necesidad de llegar a un acuerdo con normas específicas para los países que desean restringir el comercio y garantizar la inocuidad de los alimentos y la protección de la vida humana contra enfermedades transmitidas por vegetales o animales (OMC, 1994: 72-88). Reconoce el derecho soberano de los miembros a determinar niveles de protección sanitaria que consideren apropiado, garantizando siempre que las prescripciones sanitarias o fitosanitarias no representen una restricción innecesaria o científicamente injustificable. Por otra parte, existe una condición científica estipulada en el Acuerdo, según la cual, los estados miembros deben demostrar sobre la base de testimonios científicos que existen riesgos suficientes que justifiquen la introducción de medidas comerciales para los fines de protección previstos (OMC, 1994: 72-88). Adicionalmente y por decisión de la conferencia Ministerial de Doha de noviembre de 2001, el Comité MSF deberá evaluar el funcionamiento del acuerdo por lo menos cada cuatro años.

Acuerdo sobre Propiedad Intelectual y Comercio (ADPIC)

El Acuerdo sobre los ADPIC obliga a los Miembros de la OMC a establecer normas mínimas para la protección y aplicación de los derechos de propiedad intelectual de acuerdo a los objetivos del Acuerdo según el artículo siete: La protección y la observancia de los derechos de propiedad intelectual deberán contribuir a la promoción de la innovación tecnológica y a la transferencia y difusión de la tecnología, en beneficio recíproco de los productores y de los usuarios de conocimientos tecnológicos y de modo que favorezcan el bienestar social y económico (OMC, 1994: 386). Los principios del Acuerdo sobre los ADPIC se proclaman en su artículo ocho:

1. Los Miembros, al formular o modificar sus leyes y reglamentos, podrán adoptar las medidas necesarias para proteger la salud pública y la nutrición de la población, o para promover el interés público en sectores de importancia vital para su desarrollo socioeconómico y tecnológico, siempre que esas medidas sean compatibles con lo dispuesto en el presente Acuerdo.
2. Podrá ser necesario aplicar medidas apropiadas, siempre que sean compatibles con lo dispuesto en el presente Acuerdo, para prevenir el abuso de los derechos de propiedad intelectual por sus titulares o el recurso a prácticas que limiten de manera injustificable el comercio o redunden en detrimento de la transferencia internacional de tecnología. (OMC, 1994: 386)

Por consiguiente, en el Acuerdo sobre los ADPIC se intenta equilibrar los incentivos a la invención y creación futuras y el objetivo a corto plazo de facilitar la utilización de las invenciones ya existentes (sección III del acuerdo). La protección de patentes dura por lo menos 20 años desde la fecha de presentación de la solicitud y para lo cual se deben cumplir tres criterios importantes: a) ha de ser nueva, b) constituir una invención y, c) debe tener aplicación industrial. El Acuerdo sobre los ADPIC también contiene un principio de no discriminación ya sea por la nacionalidad de las personas o empresas (artículos 3, 4 y 5), (Art. 27 del Acuerdo párrafo 1) o por la tecnología (OMC, 1994: 381-419).

Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS)

El desarrollo del comercio electrónico y de las comunicaciones han facilitado el suministro transfronterizo de servicios. En muchos países, las políticas oficiales han ofrecido al sector privado, nacional y extranjero, mayores posibilidades de prestar servicios y crecer a la tasa más alta de la economía mundial. Esta revolución tecnológica y su difusión masiva impulsaron a los gobiernos a incluir los servicios en las negociaciones comerciales, proceso que concluyó con el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) al término de la Ronda Uruguay. El principio NMF incluido en el AGCS también obliga a los Miembros a otorgar el mismo trato a los servicios y a los proveedores de servicios de todos los demás Miembros de la OMC (artículo II) y si un Miembro permite el comercio de servicios en un sector, todos los proveedores de todos los países miembros deben recibir el mismo trato (OMC, 1994: 341-380). En el AGCS, se contempla también un compromiso de trato nacional sin restricciones que obliga a los Miembros a otorgar a todos los servicios y proveedores de servicios de cualquier otro Miembro un trato no menos favorable que el que reciben sus propios servicios y proveedores de servicios (trato nacional). Los compromisos son jurídicamente vinculantes, pero no inmutables, y podrán modificarse o retirarse en cualquier momento durante un período de tres años a partir de su entrada en vigor aunque puede haber compensaciones en caso de ocasionar perjuicios (OMC, 1994: 341-380).

Solución de diferencias

La Secretaría de la OMC no impugna medidas adoptadas por ningún Miembro, ni entabla acciones contra un Miembro. Corresponde a los gobiernos decidir si procede plantear ante la OMC una diferencia con otro gobierno, e incumbe asimismo al demandante argumentar su reclamación. La solución de diferencias compete al Órgano de Solución de Diferencias (OSD), que es el Consejo General de la OMC reunido en otra calidad. El OSD tiene la facultad exclusiva de establecer grupos especiales de expertos para examinar cada caso y adoptar las constataciones de los grupos especiales.

Supervisa la aplicación de las resoluciones y recomendaciones de los grupos especiales y del Órgano de Apelación, y puede autorizar medidas de retorsión cuando un país no cumple una decisión (OMC, 1994: 420-450). Sin embargo, el mecanismo formal de solución de diferencia en la OMC debe considerarse como mecanismo de último recurso e inclusive, muchas diferencias entre Miembros no llegan nunca a plantearse en la OMC. Uno de los logros más importante en la transición del GATT a la OMC en 1995 fue el acuerdo de establecer un proceso de solución de diferencias rápido y con plazos rígidos. En el OSD se prevé que, en una primera etapa (60 días), los países celebren consultas entre sí para tratar de solucionar sus diferencias por sí solos (OMC, 1994: 424-425). En general, tras dos reuniones con las partes el grupo especial presenta a consideración de los interesados los capítulos de su informe con hechos y argumentos para que formulen las observaciones del caso. Hasta ese momento se trata de formular el problema y determinar los hechos precisos que originan el conflicto o diferencia. Se elabora después un informe provisional, y por último el informe definitivo que se presenta primero a las partes y se distribuye posteriormente a todos los Miembros de la OMC (OMC, 1994: 429-436). El informe definitivo se remite después al OSD, que sólo puede rechazarlo por consenso (OMC, 1994: 436).

En resumen, sería absurdo objetar que el crecimiento del comercio es un importante promotor del crecimiento económico, y cuando se acompaña de procesos redistributivos y fortalecimiento de la demanda efectiva, no solo se eleva el nivel de vida de las poblaciones sino que se promueve también la estabilidad social garantizada por un desarrollo sostenible y justo. De igual manera, la formulación de objetivos y metas por consenso manifiestan voluntades e intereses compartidos fomentando en teoría el comportamiento cooperativo de los estados con miras a realizar un proyecto social acorde con sus propias expectativas; expansión comercial, incremento de la producción, redistribución del ingreso, fortalecimiento de la demanda efectiva, serían las consecuencias de la liberación del comercio y eliminación de barreras de acuerdo a normas discutidas y aprobadas por consenso y de mutuo beneficio para los estados miembros, buscando siempre elevar el nivel de vida de las poblaciones y combatir así las amenazas globales que atentan en contra de la estabilidad global. Normatividad para el comercio de bienes, el comercio de servicios y el comercio de conocimientos, parece

ser la clave del crecimiento, del ingreso suficiente y justo y de la promoción del conocimiento y desarrollo tecnológico con fines económicos y sociales en un mundo de gran competitividad. La protección y la observancia de los derechos de propiedad intelectual deberán contribuir a la promoción de la innovación tecnológica y a la transferencia y difusión de la tecnología, en beneficio recíproco de los productores y de los usuarios de conocimientos tecnológicos y de modo que favorezcan el bienestar social y económico y el equilibrio de derechos y obligaciones de las partes (Acuerdo Sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio. Artículo 7) (OMC, 1994: 386).

¿Que es lo que no podría funcionar entonces? Si se elaboran normas en condiciones de igualdad, si los objetivos obedecen a las aspiraciones de los estados miembros, si se fomenta la producción y comercialización de bienes y servicios y conocimientos en condiciones y tratamiento igualitario, si se resuelven disputas bajo procedimientos transparentes y justos, ¿que podría entorpecer el avance de las negociaciones y el progreso de la misma organización mundial? Es lo que precisamente trataremos de demostrar: que la elaboración de normas se produce dentro de las asimetrías de poder, que la aceptación de las mismas se da en condiciones de invitación, coerción o imposición en clara violación a la soberanía de los estados más débiles, y que las incongruencias e incompatibilidades son muy grandes entre los distintos actores del sistema mundial del comercio.

CAPITULO III. Propiedad Intelectual, patentes, procedimientos y hegemonía

La OMC y la Propiedad Intelectual: ¿Contribución al desarrollo o instrumentos de dominación hegemónica?

El análisis y debate sobre los derechos de propiedad intelectual (DPI) se ha intensificado últimamente a través de la discusión por parte de las ONG y las organizaciones sociales sobre el contenido de los TRIPS (el acuerdo de la OMC sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, "ADPIC," mejor conocidos como TRIPS, por su sigla en inglés). Sus efectos han sido objeto de críticas de diversos sectores por los alcances éticos, comerciales y sociales, especialmente cuando la protección de la propiedad intelectual recae sobre materia viva, incluidos genes humanos. En efecto, los resultados y las estadísticas en materia económica, de salud y bienestar social no son nada halagadores, habiéndose incrementado la polarización de la propiedad a nivel global, crece el número de enfermos de VIH/SIDA y prospera el crimen organizado conexas al tráfico de drogas y narcolavado, con gran impulso en los últimos 15 años. Además, los ADPIC constituyen hoy en día una especie de legislación excluyente, de primera clase (Flórez, 2001) a la cual deben supeditarse las otras normas internacionales y locales en materia de derechos humanos, derechos de los pueblos indígenas, seguridad alimentaria, tratados ambientales y las propias agendas y objetivos de desarrollo que se plantean los estados nacionales y los mismos organismos internacionales. Adicionalmente, debido a los cambios sufridos por el sistema internacional en los últimos cuarenta años y las características de la nueva hegemonía global, la protección de los intereses comerciales transnacionales rebasa el ámbito de los TRIPS, y los países industrializados utilizan otros mecanismos de dominación directa, para imponer en América Latina y el mundo los DPI creando importantes distorsiones y contradicciones entre los objetivos y políticas nacionales y los principios y normas formales que constituyen el régimen de propiedad intelectual, y eso lo veremos a lo largo de todo nuestro trabajo. En resumen, los objetivos utilitarios de las empresas transnacionales se imponen y el dominio del mercado y control de precios constituye un objetivo real que se impone y desplaza los objetivos y metas nacionales:

Las industrias transnacionales dominan las supuestas *ciencias de la vida* y acumulan rendimientos económicos descomunales. Durante la década de los 90 estas industrias se consolidaron, con tendencias claramente monopólicas, y en muchas ocasiones nos encontramos con que las mismas transnacionales aparecen en los primeros lugares de varias de las áreas estratégicamente importantes para el control de nuestra alimentación y salud. Sólo 10 gigantes corporativos poseen una participación de cerca del 84% del mercado global de productos agroquímicos, valorada en cerca de US\$ 30 mil millones; 10 compañías semilleras controlan casi un tercio del mercado mundial de semillas, valorado en US\$24 mil millones; las 10 más grandes empresas farmacéuticas contabilizan el 48% de mercado global de ese ramo valorado en US\$ 317 mil millones; mientras 10 transnacionales controlan el 60% del mercado de la industria de la salud animal valorada en US\$ 14 mil millones....La magnitud de esas inversiones, y de las ganancias que generan, es sin duda el motor que determina los movimientos que se han realizado desde hace alrededor de dos décadas para *proteger jurídicamente* esas corporaciones transnacionales mediante todo tipo de legislaciones nacionales, pactos regionales y tratados internacionales. Una protección que pretende incluir las corporaciones subsidiarias, inversiones, ventas, exportaciones y ganancias, en todos los países del mundo. Se produce una globalización o internacionalización del derecho de las grandes corporaciones. Una característica relevante de esta etapa de aumento del número y poder de las transnacionales es el creciente número de organizaciones internacionales que apalancan sus actividades (tribunales de arbitrajes, organismos financieros), y la adaptación de reglas que faciliten la tarea de los estados (Flórez, 2001: p. 2).

El escenario más conocido sin duda ha sido el de la OMC, la Organización Mundial de Comercio. Las grandes transnacionales introdujeron el tema de los derechos de propiedad intelectual (DPI) sobre los organismos vivos y sus partes, así como el de las tecnologías asociadas, fomentando así un comercio internacional cada vez más controlado por los poderes económicos globales, y dominar de inmediato el mercado internacional de productos agrícolas, con enormes consecuencias para las grandes masas campesinas de los países pobres. Surge entonces el Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC, o TRIPS según siglas en inglés), de firma obligatoria para todos los países que accedieron a la OMC. De esta manera, y a través de los mecanismos de la OMC, cualquier incumplimiento del Tratado tendría consecuencias negativas sobre el comercio del país infractor, cerrando de esta manera el ciclo de gestión de los grandes temas vinculados al comercio y a los intereses transnacionales: La Planificación y orientación de los mercados, los programas y metas específicas de crecimiento y dominación de los mercados y el control de los mecanismos de dominación a través de la OMC. La promoción y firma de los DPI, estuvo siempre impulsada por los tres grandes bloques económicos mundiales: Japón,

Estados Unidos y la Comunidad Europea, quienes promueven las reglas generales para construir el orden global, ampliando sus tramos de control en el espacio económico y geopolítico, a pesar del nuevo contrapeso del G-20, tal como lo veremos más adelante, y junto al resto de normatividad de la OMC, constituyen un verdadero centro de monitoreo y control de las políticas globales en materia de servicios financieros, telecomunicaciones, inversión externa, y los DPI, todos ellos sectores de gran importancia para los intereses económicos transnacionales.

Los Derechos de Propiedad Intelectual, los ADPIC y las Patentes

Los derechos de propiedad intelectual son aquellos que se confieren a las personas sobre las creaciones de su mente. Otorgan al creador derechos exclusivos sobre la utilización de su obra por un plazo determinado. Estos son el derecho de autor y los derechos con él relacionados y los derechos de propiedad industrial.

Los derechos de los autores de obras literarias y artísticas (libros y demás obras escritas, obras de arte, etc) están protegidos por el derecho de autor por un plazo mínimo de 50 años después de la muerte del autor. En cuanto a la propiedad industrial, existen básicamente dos ámbitos de aplicación: a) La protección de símbolos o signos distintivos, en particular marcas de fábrica o de comercio que diferencian a los bienes o servicios de una empresa en comparación a otras empresas e indicaciones geográficas que identifican un producto como originario de un lugar y que posee determinadas características o cualidades imputables a su origen geográfico. La protección de esos signos distintivos tiene por finalidad estimular y garantizar una competencia leal y proteger a los consumidores, haciendo que puedan elegir con conocimiento de causa entre diversos productos o servicios. b) Otros tipos de propiedad industrial protegen y buscan fomentar la innovación, la invención y la creación de tecnología. A esta categoría pertenecen las invenciones protegidas por patentes, procesos industriales originales y secretos comerciales, los cuales merecen ser protegidos del espionaje industrial, y garantizar así los beneficios por inversiones, trabajo y esfuerzo, en el desarrollo de nueva tecnología. Se trata entonces de otorgar incentivos y medios para financiar las actividades de investigación y desarrollo, como factor esencial del crecimiento económico e incremento de la productividad y competitividad en los

mercados globales. Pero, se supone también que un régimen de propiedad intelectual efectivo debe facilitar la transferencia de tecnología en forma de inversiones extranjeras directas, empresas conjuntas y concesión de licencias, induciendo así el desarrollo económico y social de los países menos avanzados y de acuerdo al compromiso adquirido por la OMC en sus múltiples declaraciones (OMC, Declaración Ministerial, adoptada el 14 de noviembre de 2001, documento WT / MIN (01) / DEC / 1, 20 de noviembre de 2001).

Los tres principales elementos del Acuerdo son los siguientes: a) normas: Se establecen las normas mínimas de protección que ha de prever cada Miembro y se define cada uno de los principales elementos de la protección: la materia que ha de protegerse, los derechos que han de conferirse y las excepciones permisibles a esos derechos, y la duración mínima de la protección. El Acuerdo establece esas normas exigiendo, en primer lugar, que se cumplan las obligaciones sustantivas estipuladas en los principales convenios de la OMPI: el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial (el Convenio de París) y el Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas (el Convenio de Berna) en sus versiones más recientes. b) Observancia: El segundo principal conjunto de disposiciones se refiere a los procedimientos y recursos internos encaminados a la observancia de los derechos de propiedad intelectual. En el Acuerdo se establecen algunos principios generales aplicables a todos los procedimientos de observancia de los DPI, procedimientos y recursos que deben existir para que los titulares de DPI puedan efectivamente hacer valer sus derechos. c) Solución de diferencias: En virtud del Acuerdo, las diferencias entre Miembros de la OMC con respecto al cumplimiento de las obligaciones en la esfera de los ADPIC quedan sujetas al procedimiento de solución de diferencias de la OMC, al cual ya nos hemos referido anteriormente.

Los objetivos generales del Acuerdo sobre los ADPIC figuran en el preámbulo del Acuerdo (OMC, 1994), en el que se reproducen los objetivos de negociación básicos de la Ronda Uruguay establecidos en la esfera de los ADPIC en la Declaración de Punta del Este de 1986. Estos objetivos son, entre otros, reducir las distorsiones del comercio internacional y los obstáculos a ese comercio, fomentar una protección eficaz y adecuada de los derechos de propiedad intelectual y asegurarse de que las medidas y

procedimientos destinados a hacer respetar dichos derechos no se conviertan a su vez en obstáculos al comercio legítimo (OMC, 1994), en otras palabras, la manipulación de precios o la conformación de monopolios o cualquier otra medida o mecanismo de hecho que contribuya a ello, estarían en contra del espíritu de los objetivos generales del Acuerdo. Estos objetivos deben leerse conjuntamente con el artículo 7, titulado "Objetivos", en el que se lee que la protección y la observancia de los derechos de propiedad intelectual deberán contribuir a la promoción de la innovación tecnológica y a la transferencia y difusión de la tecnología, en beneficio recíproco de los productores y de los usuarios de conocimientos tecnológicos y de modo que favorezcan el bienestar social y económico y el equilibrio de derechos y obligaciones (OMC, 1994). Es decir, se trata de generar beneficios para productores y consumidores, y también para productores y usuarios de la innovación tecnológica con fines de desarrollo social y económico. En el artículo 8, titulado "Principios", se reconoce el derecho de los Miembros a adoptar medidas por motivos de salud pública y otras razones de interés público y a prevenir el abuso de los derechos de propiedad intelectual, a condición de que tales medidas sean compatibles con las disposiciones del Acuerdo sobre los ADPIC (OMC, 1994).

En cuanto a Patentes, el Acuerdo sobre los ADPIC, PARTE II, SECCION 5: PATENTES, Artículos 27 al 40 (OMC: 1994), exige a los países Miembros que otorguen patentes por todas las invenciones, ya sean de productos o de procedimientos, con sujeción a los criterios normales de innovación, invención y aplicación industrial. La idea fundamental y el espíritu del acuerdo consiste en que puedan obtenerse las patentes y gozarse de los derechos de patente sin discriminar el lugar de la invención y origen o proveniencia de los productos. Las patentes de productos otorgan derechos exclusivos de fabricación, uso y oferta en general o venta e importación, sobre el uso del procedimiento y también sobre los productos directamente obtenidos por medio de dicho procedimiento. Los titulares de patentes tendrán asimismo el derecho de cederlas o transferirlas por sucesión y de concertar contratos de licencia cuando el caso así lo amerite (OMC, 1994). Asimismo, se podrá exigir al solicitante de una patente que divulgue la invención de manera suficientemente clara y completa para que las personas capacitadas en la técnica puedan llevar a efecto la invención (o el proceso en cuestión) de la mejor manera posible y se produzca de manera eficiente la transferencia y

divulgación de la tecnología. En cuanto al control de las prácticas anticompetitivas, en el artículo 40 del Acuerdo sobre los ADPIC (OMC, 1994) se reconoce que algunas prácticas o condiciones relativas a la concesión de las licencias de los derechos de propiedad intelectual, que restringen la competencia, pueden tener efectos perjudiciales para el comercio, la transferencia y la divulgación de la tecnología, y para evitarlo, los países Miembros podrán adoptar las medidas apropiadas para impedir o controlar las prácticas que sean abusivas o anticompetitivas.

En la Declaración Ministerial del 14 de noviembre de 2001, la OMC se compromete a rechazar todo recurso proteccionista y reitera su propósito de continuar esfuerzos positivos para que los países en desarrollo, y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico. Se comprometen igualmente para hacer frente a la marginación de los países menos adelantados y a mejorar su participación efectiva en el sistema multilateral de comercio. Reiteran además su fidelidad a la OMC como único foro para la elaboración de normas comerciales y la liberalización del comercio a escala mundial, reconociendo asimismo que los acuerdos comerciales regionales pueden desempeñar un papel importante en la promoción de la liberalización y expansión del comercio y en el fomento del desarrollo. Reconocen que, en virtud de las normas de la OMC, no deberá impedirse a ningún país que adopte medidas para la protección de la salud y la vida de las personas y los animales o la preservación de los vegetales, o para la protección del medio ambiente, a los niveles que considere apropiados, siempre y cuando esas medidas no se apliquen de manera que constituya un medio de discriminación arbitrario o injustificable en contra de algún país o de los países, o una restricción sucia del comercio internacional. Y, finalmente, realizan una declaración sorprendente cuando reafirman: “Recalamos nuestra fidelidad a la OMC como único foro para la elaboración de normas comerciales y la liberalización del comercio a escala mundial, reconociendo asimismo que los acuerdos comerciales regionales pueden desempeñar un papel importante en la promoción de la liberalización y expansión del comercio y en el fomento del desarrollo” (Declaración ministerial, adoptada el 14 de noviembre de 2001, documento WT / MIN (01) / DEC / 1, 20 de noviembre de 2001).

Comercio y transferencia de tecnología, cooperación técnica y creación de capacidades productivas, son los factores que deben coincidir para aprovechar la apertura de los mercados y competir en el comercio mundial. Comercio internacional y crecimiento económico, crecimiento económico y capacidad productiva eficiente, son las condiciones indispensables para responder a los retos de la liberación comercial sin dominación monopólica. Bajo los auspicios del Consejo General, se recomienda entonces un examen de la relación existente entre el comercio y la transferencia de tecnología, y de posibles recomendaciones sobre las medidas que cabría adoptar en el marco del mandato de la OMC para incrementar las corrientes de tecnología hacia los países en desarrollo. Se considera que la cooperación técnica y la creación de capacidad son elementos básicos de la dimensión de desarrollo del sistema multilateral de comercio, y se acoge y respalda la Nueva Estrategia de Cooperación Técnica de la OMC para la creación de capacidades, y apoyar los esfuerzos internos de incorporación del comercio a los planes nacionales de desarrollo económico y a las estrategias de reducción de la pobreza. La prestación de asistencia técnica de la OMC estará encaminada a ayudar a los países en desarrollo y menos adelantados, así como a los países en transición de ingreso bajo, a ajustarse a las normas y disciplinas de la OMC y cumplir las obligaciones y ejercer los derechos que corresponden a los Miembros, incluido el de aprovechar los beneficios de un sistema multilateral de comercio abierto y basado en normas. En el mismo documento, se atribuirá prioridad a las economías pequeñas y vulnerables y las economías en transición y se subraya la urgente necesidad de coordinar de forma eficaz la prestación de asistencia técnica con los donantes bilaterales, en el Comité de Asistencia para el Desarrollo de la OCDE y las instituciones intergubernamentales internacionales y regionales competentes dentro de un marco de políticas y un calendario coherentes (Declaración ministerial, adoptada el 14 de noviembre de 2001, documento WT / MIN (01) / DEC / 1, 20 de noviembre de 2001).

En esta misma declaración, en cuanto a la prestación coordinada de asistencia técnica, encomiendan al Director General que celebre consultas con los organismos competentes, los donantes bilaterales y los beneficiarios para identificar formas de mejorar y racionalizar el Marco Integrado para la Asistencia Técnica relacionada con el

Comercio en apoyo de los países menos adelantados y el Programa Integrado Conjunto de Asistencia Técnica (JITAP). Se conviene en que es necesario que esta asistencia se beneficie de una financiación segura y previsible. Por consiguiente, encomendaron también al Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos que elabore un plan, para su adopción por el Consejo General en diciembre de 2001, que garantice la financiación a largo plazo de la asistencia técnica de la OMC a un nivel general no inferior al del año en curso y acorde con las actividades mencionadas suprà.

En perfecta concordancia con los pronunciamientos de la OMC, La División de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas en su Programa 21: Capítulo 34, cuando se refiere a transferencia de tecnología ecológicamente racional, cooperación y aumento de la capacidad, se propone una serie de objetivos que son formalmente compatibles con aquellos de la OMC:

Objetivos

34.14. Se proponen los siguientes objetivos:

- a) Velar por el acceso, en particular de los países en desarrollo, a la información científica y tecnológica, incluida la información sobre las tecnologías más modernas;
- b) Promover, facilitar y financiar, según proceda, el acceso a las tecnologías ecológicamente racionales y su transferencia, así como los conocimientos técnicos especializados correspondientes, en particular a los países en desarrollo, en condiciones favorables, inclusive en condiciones de favor y preferenciales según arreglos mutuamente convenidos, teniendo en cuenta la necesidad de proteger los derechos de propiedad intelectual, así como las necesidades especiales de los países en desarrollo en lo relativo a la ejecución del Programa 21;
- c) Facilitar el mantenimiento y la promoción de tecnologías autóctonas ecológicamente racionales que puedan haber sido pasadas por alto o desplazadas, en especial en los países en desarrollo, prestando especial atención a las necesidades prioritarias de esos países y teniendo en cuenta las funciones complementarias del hombre y la mujer;
- d) Prestar apoyo al fomento de la capacidad endógena, en particular en los países en desarrollo, de modo que éstos puedan evaluar, adoptar, gestionar y aplicar tecnologías ecológicamente racionales. Esto podría conseguirse, entre otras cosas, mediante:
 - i) El desarrollo de los recursos humanos;

ii) El fortalecimiento de la capacidad institucional de investigación y desarrollo y de ejecución de programas;

i.e.) La realización de evaluaciones sectoriales integradas de las necesidades tecnológicas, de conformidad con los planes, los objetivos y las prioridades de los países, según se prevé en la ejecución del Programa 21 en el plano nacional;

e) Fomentar asociaciones tecnológicas de larga duración entre los propietarios de tecnologías ecológicamente racionales y los posibles usuarios. (UN Department of Economic and Social Affairs, 2004).

Participación en los mercados mundiales, transferencia de tecnología, fortalecimiento de las capacidades productivas, incrementos en la productividad, mayor capacidad competitiva, control sobre las prácticas abusivas y monopólicas, financiamiento, apoyo institucional, desarrollo de los recursos humanos, son los objetivos y categorías de objetivos privilegiados por las intenciones y declaraciones de los organismos internacionales y otros actores del sistema internacional, existiendo un claro consenso acerca de las acciones y recursos que se requieren para promover el desarrollo de los países más pobres. Surgen entonces las interrogantes: ¿por qué subsisten las condiciones de pobreza extrema y los problemas alimentarios en muchos países? ¿Por qué progresan a pasos agigantados el VIH/Sida y otras enfermedades mortales? ¿A que se deben las altas tasas de mortalidad infantil y la falta de salud materna? De acuerdo a los indicadores de crecimiento y desarrollo, se requiere mucho más que formulaciones de objetivos y declaraciones de buenas intenciones para llenar expectativas y cumplir las aspiraciones de los países menos desarrollados. Tal como lo demostraremos más adelante, son los poderes hegemónicos transnacionales quienes disponen de recursos materiales e institucionales para controlar el desarrollo y aplicación de la tecnología, y por tanto, son ellos mismos quienes se benefician de esos mismos derechos y de las innovaciones de punta, independientemente de la normativa de la OMC, y de las necesidades y requerimientos de los países más pobres o menos desarrollados.

La OMC y los poderes hegemónicos transnacionales

Las grandes empresas tratan de controlar los recursos genéticos de la Tierra sirviéndose de la Organización Mundial del Comercio (OMC). A través de artimañas legales, las mayores empresas biotecnológicas han conseguido algo impensable hace un tiempo: “que se puedan patentar tanto los genes como los propios seres vivos y su descendencia”.... “De esta manera, se

adueñan de recursos naturales o de animales y plantas que habían sido mejorados durante milenios por toda la Humanidad y que, hasta ahora, no tenían dueño” (Bermejo, 2004: 1).

Coincidiendo plenamente con la autora del documento citado, solamente discrepo con la última frase “no tenían dueño”, porque los dueños precisamente era la humanidad y no las grandes empresas que disponen de medios y recursos para apropiarse de tales recursos, y como un vacío en la normativa de la propia OMC que no contempla como patrimonio de la humanidad todo aquel conocimiento producido y acumulado durante milenios:

El desarrollo de técnicas de manipulación genética en los últimos años está llevando a la industria a reclamar derechos de propiedad exclusivos sobre la materia prima de la biotecnología, que son los propios organismos vivos....Una nada despreciable cuarenta por ciento de la economía mundial hoy en día está basada en productos y procesos biológicos. Por otra parte, la posibilidad de utilizar seres vivos manipulados genéticamente en la producción industrial ha despertado en los últimos años unas enormes expectativas comerciales. Y la materia prima de este apetecible mercado biotecnológico es precisamente la extraordinaria variedad de formas de vida que todavía pueblan nuestro planeta verde. Sin embargo una singular característica de los seres vivos, la de reproducirse y dispersarse a su total antojo, resulta problemática si a lo que se aspira es a controlar y a monopolizar su utilización y disfrute. Por ello la industria biotecnológica ha buscado una fórmula que resulta muy eficaz para adueñarse de esta materia prima y asegurarse el monopolio de su utilización futura: las patentes biotecnológicas.... El sistema de patentes es una norma para la protección de la propiedad intelectual, que concede derechos exclusivos sobre una invención al autor de la misma. Dado que, lógicamente, está prohibido conceder patentes sobre descubrimientos, y que es innegable que los genes y la materia biológica no son una invención humana, sino un mero hallazgo de la ciencia, parecería que no es posible aplicar la normativa de patentes a los seres vivos (Bermejo, 2004: 1-2).

Claro y contundente el argumento: la vida no es una invención de los seres humanos así como los procesos naturales reproductivos y digestivos tampoco lo son, aunque los podamos llegar a conocer a fondo y hasta manipularlos con fines medicinales, pero no constituyen una invención de la ciencia médica ni de la biología. ¿Como otorgar entonces este tipo de patentes sobre seres vivos y que no constituyen de ninguna manera una invención de las empresas ni de los seres humanos? ¿Cómo así se puede haber formulado y aprobado este tipo de normatividad?

Sin embargo la industria biotecnológica se ha valido de un truco que le permite reclamar patentes sobre genes, sobre material biológico, y sobre los propios seres vivos y su descendencia. Se trata de afirmar que el hecho de aislar de su entorno natural o de reproducir la materia biológica constituye un paso inventivo, que

automáticamente convierte en inventor a quien cuente con los medios adecuados para secuenciar y reproducir en el laboratorio fragmentos de ADN, o hacer un cultivo de células (Bermejo, 2004: 2).

Sobre esta materia, entramos nuevamente en contradicciones entre objetivos nacionales, objetivos de los organismos internacionales y los principios y normas de la OMC. Pero insistimos nuevamente sobre la pregunta: ¿Cómo así toda esta normatividad sobre propiedad intelectual puede haber sido aceptada por la OMC? Según el mismo Robert O. Keohane, ¿acaso los regímenes internacionales no constituyen acuerdos, principios y normas aceptadas y ratificadas de común acuerdo entre las partes? ¿No son los miembros quienes de común acuerdo establecen los principios y definen los propósitos de los regímenes internacionales? (Keohane, 1988: 81). O, de acuerdo a la definición de Krasner, se trata de “conjuntos de principios explícitos o implícitos, normas, reglas y procedimientos desicionales en torno a los cuales convergen las expectativas de los actores en una determinada área de las relaciones internacionales” (Krasner, 1983: 2) y, ¿no constituyen acaso un conjunto de políticas, normas y procedimientos con fines de gestión en áreas de interés común para los estados? Efectivamente, así concebido, el proceso de gestión de un régimen internacional, permite planificar, programar, controlar y evaluar los esfuerzos conjuntos de los estados en una determinada área y sobre un determinado grupo de objetivos o áreas de negocios, de común acuerdo entre las partes. Pero los esfuerzos y resultados de la gestión no necesariamente son convergentes, ni los principios que dan origen a un régimen internacional se compadecen con la normatividad incorporada posteriormente, ni las decisiones de los representantes de los estados se adoptan de acuerdo al interés nacional, ni los poderes hegemónicos perduran en sus comportamientos cooperativos, ni las coyunturas políticas permiten esfuerzos de adaptación, ni las expectativas de los actores internacionales se cumplen en los términos previstos. Son los estados más desarrollados los que aplican en estos casos diferentes versiones de hegemonía (poder duro, poder blando, manipulación de procedimientos, coerción, aplicación de normas unilaterales, etc), haciendo valer las asimetrías de poder y ejercitando presión, ya sea sobre el régimen internacional (lo veremos al momento de analizar los procesos de toma de decisiones al interior de la OMC), o directamente sobre los estados más debiles. Los actores internacionales más fuertes se valen de sus recursos naturales, del control de las fuentes de materias primas, de las fuerzas del capital, del control de los mercados internacionales y de su propio

mercado interno, así como de su superioridad competitiva en la producción de bienes y servicios, con tal de que la adaptación mutua se produzca a favor de sus demandas, generando así el conflicto de intereses, la discordia potencial y el estancamiento de las negociaciones al interior de la OMC, como en el actual momento de la Ronda de Doha. Tal como lo afirma Kenneth Oye, los regímenes internacionales son una forma de encontrar mecanismos de cooperación que proveen un mínimo de estabilidad, convergencia de expectativas y conductas predecibles entre actores, pero son mecanismos que los propios actores deben poner en marcha (Oye, 1986).

En concordancia con lo anterior, se presentan casos en que los estados utilizan su propia normatividad interna para lograr resultados fuera del ámbito de la OMC, aplicando mecanismos como el Acta de Comercio de Estados Unidos de 1974, por ejemplo, y contradiciendo de manera categórica la declaración ministerial de noviembre de 2001, en la que se ratifica la fidelidad a la OMC como único foro para la elaboración de normas de comercio y liberación del comercio a escala mundial. (Declaración ministerial, adoptada el 14 de noviembre de 2001, documento WT / MIN (01) / DEC / 1, 20 de noviembre de 2001). Bajo tales condiciones, cuando la hegemonía (en sus diferentes formas) substituye la cooperación para la cooperación en los patrones de orden del comercio mundial, es cuando los estados se enfrentan, las negociaciones se estancan, y los regímenes fracasan cuando las mayorías asociadas rechazan el acatamiento. Es ahí cuando los instrumentos y normatividad jurídica dejan de servir a los fines y propósitos del régimen internacional y del desarrollo económico de los países miembros y se convierten en instrumentos de dominación y legitimación de los poderes hegemónicos, en contra del progreso, y a favor de las amenazas globales:

Esta tendencia encaja perfectamente bien en el reparto de funciones de una economía mundializada, en la cual las regiones ricas se reservan el papel pensante y de producción de servicios y de altas tecnologías -protegidas por patentes-, que venden a las regiones periféricas, trasladando la mayor parte de los procesos productivos que requieren mano de obra, o más contaminantes, a sus filiales en los territorios empobrecidos del mundo. Sin embargo la extensión de los derechos de patente al ámbito de los organismos vivos tiene unas implicaciones especialmente preocupantes: por afectar a sectores tan fundamentales para el bienestar humano como son la salud y la alimentación, particularmente en el llamado Tercer Mundo, y por suponer la mercantilización y privatización de los seres vivos, y el expolio de la riqueza biológica -la biodiversidad- que albergan precisamente las regiones más pobres, convirtiéndolas, una vez más, en fuente de materia prima para el enriquecimiento de una elite de privilegiados (Bermejo, 2004: 2).

En materia de salud, conocemos que el desarrollo de un producto farmacéutico atraviesa por un sinnúmero de procesos que se inicia con la investigación de enormes cantidades de materias primas y compuestos, para luego seleccionar aquellas alternativas más prometedoras y continuar con pruebas de laboratorio, con animales y luego con personas. Adicionalmente, existen normas y procedimientos exigentes en muchos países hasta obtener la certificación o aprobación de la autoridad competente para la producción y comercialización de un producto. Los fracasos son numerosos y los éxitos son escasos, y las empresas realizan esfuerzos en control de calidad que implican fuertes inversiones y gastos para optimizar rendimientos. Los errores de diseño o de formulación y los tiempos de procesos investigativos representan costos importantes que amplían el TPE o tiempo de punto de equilibrio, conocido indicador que sirve para medir la eficacia del ciclo de desarrollo de un producto, es decir, el “TPE mide el tiempo que transcurre desde el inicio del trabajo de desarrollo del producto hasta que el producto ha sido introducido y ha generado el suficiente beneficio para devolver la inversión que se realizó inicialmente en su desarrollo” (Kaplan y Norton, 2004: 116). Adicionalmente, las empresas deben producir para recuperar sus costos y gastos de producción y una utilidad razonable sobre su inversión, como retribución razonable a sus inversiones, riesgos incurridos, trabajo y esfuerzos realizados. Pero una cosa es hablar de rentabilidades razonables y retribución normal, y otra cosa consiste en manipular los mercados, los regímenes internacionales y las propias asimetrías que existen entre estados, con el fin de configurar verdaderos monopolios para la fijación de precios que no responden ni a las expectativas ni a las posibilidades de muchos países, creando así verdaderas inconsistencias con el principio y propósito original del régimen internacional:

Según un reciente informe de Oxfam, once millones de personas morirán de enfermedades infecciosas estos años por falta de acceso a medicamentos adecuados. Nada menos que once millones de vidas de personas queridas, con una mirada y sonrisa particular, que en muchos casos podrían salvarse si los países pobres dispusieran de medicamentos baratos. Mientras tanto Glaxo/Smithkline Beecham, una de las cuatro transnacionales que dominan la industria farmacéutica mundial, acaba de anunciar unos beneficios récord, de 5.320 millones de libras esterlinas, en el año 2000: nada menos que 14 millones de libras esterlinas en ganancias diarias constantes y sonantes.... A pesar de ello, los gigantes del sector farmacéutico presionan al gobierno de EE.UU. argumentando cuantiosas pérdidas,

para que sancione a países como Brasil, Argentina, Egipto y la India, que han promovido la fabricación local de genéricos, para poder suministrar medicamentos básicos a un precio asequible para la población....Al mismo tiempo, un verdadero ejército de expertos en etnobotánica al servicio de las compañías prospectan las selvas y los humedales africanos y exploran extensos territorios en México, en Brasil, en la India o en otras regiones igualmente ricas en diversidad biológica, a la búsqueda de especies silvestres cuyas propiedades curativas pueden servir para el desarrollo de nuevos medicamentos, y del conocimiento que las poblaciones indígenas tienen sobre su empleo. O, incluso, de características de posible interés farmacológico en las propias poblaciones humanas....Se calcula que un 40% de las ventas mundiales de productos farmacéuticos -que en 1997 ascendían a 120.000 millones de dólares- corresponden a medicamentos derivados de extractos vegetales o productos biológicos. Se conocen unas 35.000 especies vegetales con valor medicinal, y muchas de las características de interés de estas plantas están siendo patentadas por las compañías farmacéuticas. Se cree, por ejemplo, que las 7.000 plantas que constituyen la base de la medicina Ayurvédica tradicional en la India están siendo sistemáticamente patentadas. Sin embargo, a pesar de que la riqueza biológica utilizada procede de regiones del Tercer Mundo, que albergan un 90% de los recursos genéticos del mundo, la práctica totalidad de los titulares de patentes farmacéuticas son empresas y un cada vez más reducido número de universidades e instituciones públicas de investigación del Norte. Las 5 compañías biotecnológicas mayores del mundo controlan más del 95% de las patentes biológicas. Y aunque la industria farmacéutica es enormemente rentable, y se beneficia de cuantiosas ayudas públicas directas e indirectas, el afán de hacerse con el monopolio de los recursos básicos para futuras aplicaciones de la biotecnología en el campo de la salud está llevando a una verdadera carrera por patentar genes, extractos, y material biológico, tanto vegetal como humano....El total de patentes sobre genes aprobadas o pendientes de tramitación asciende ya a más de 500.000, y a pesar de que los datos sobre el genoma humano desvelados recientemente han venido a confirmar lo poco que sabemos sobre la función y regulación de los genes, hay ya más de 160.000 solicitudes de patentes sobre genes o secuencias genéticas humanas (Bermejo, 2004: 3-4).

El sector agrícola constituye igualmente un sector estratégico, vulnerable y de gran importancia para los países en desarrollo. Estratégico por la gran cantidad de personas que viven y trabajan en el sector rural. Importante porque generan un porcentaje importante del valor agregado nacional y vulnerable porque trabajan con pocos recursos, tecnología anticuada y bajas economías de escala. Adicionalmente, estos pequeños y pobres productores deben competir con productos provenientes de países ricos que otorgan grandes subsidios a sus productores locales, además de todo el adelanto tecnológico y facilidades crediticias que se obtienen por razones de política interna. Bajo estas condiciones, no debe extrañar entonces la falta de competitividad en el sector y la rapidez con que se desarrollan nuevos productos y se obtienen nuevas patentes a favor de las grandes empresas transnacionales:

Lógicamente, los alimentos de mayor interés para la industria biotecnológica, y por tanto los que están cubiertos por un mayor número de patentes, a veces amplísimas, son los alimentos básicos de la humanidad, y por tanto con mayor interés económico, como la soja, los cereales, o las patatas. No es casualidad que la primera patente de especie, que levantó una considerable polémica y que ha sido recurrida por la propia industria biotecnológica, fuera una patente concedida a la empresa Agracetus (posteriormente absorbida por Monsanto) sobre todas las variedades de soja modificada genéticamente. Ni tampoco que una mayoría de estas patentes estén en manos de un número muy reducido de empresas, que con ello se aseguran el control de las futuras innovaciones biotecnológicas en estos cultivos.... Por citar algunos ejemplos, las 5 empresas con mayor número de patentes sobre el maíz son titulares del 84,9% de las 2.181 solicitudes registradas, mientras que 5 empresas poseen un 85,7% de las 1.110 registradas sobre la patata, y en el caso del trigo 5 empresas son dueñas del 79,6% de un total de 288 solicitudes (Bermejo, 2004: 4-5).

¿No es esto hablar de una concentración de patentes? ¿no nos lleva esto precisamente a un control total del mercado y a una fijación arbitraria (o incremento incontrolable) de los precios de los productos agrícolas? Y consecuentemente, ¿no se produce acaso un gran desplazamiento de la mano de obra pobre y desprotegida que abandona los campos y se aventura a la emigración o a las actividades ilícitas? ¿Podemos hablar de consistencia entre los objetivos nacionales de desarrollo, reducción de la pobreza, y los principios y normas de la OMC en materia de propiedad intelectual y de patentes? Evidentemente que no.

La propiedad intelectual y la dominación hegemónica: Los TRIPS y la legislación nacional: ¿legitimar la apropiación ilícita?

La importancia estratégica de los TRIPS y las implicaciones de los derechos de propiedad intelectual sobre la diversidad agrícola y silvestre se refleja en el juego de poderes y multiplicidad de intereses que buscan influir en la formulación de la normatividad vigente, actual y futura. Pensar en que los DPI y los convenios afines son el producto de una racionalidad científica neutral que busca solucionar los grandes retos que afronta la humanidad, sería desconocer los hechos y realidades sobre las que se elaboran y aprueban todas estas normas y reglas, donde las presiones de las grandes empresas multinacionales son fuertes, tanto a nivel de los estados como de los organismos internacionales:

Los DPI han sido descritos como el puntal estratégico de la nueva *revolución verde* basada en la biotecnología y el mayor control corporativo sobre la cadena alimentaria. Gracias a la presión de los países industrializados, en el mismo texto del Convenio sobre Diversidad Biológica, CDB, se hace explícita esa importancia estratégica en la referencia que se hace a los DPI....La creciente producción legal sobre los derechos de propiedad intelectual se inscribe en diversos escenarios. No es sólo la OMC a través del cumplimiento de los TRIPS la que está ejerciendo esa función. Cuando se inició el actual proceso de globalización de la economía neoliberal, los grandes estados desarrollados ensayaron varios niveles de regulación para favorecerlo. Es por ello que aparecen múltiples, y a veces superpuestos, escenarios multilaterales, bilaterales y unilaterales. Lo que interesa a estas corporaciones es asegurar rápidamente, y a toda costa, que lo dispuesto en todo el Acuerdo TRIPS, o más allá de éste, se incorpore a las legislaciones nacionales, y si el TRIPS no avanza, ellas han ideado otros foros y medios (Flórez, 2001: 3-4).

En su versión y espíritu original, el sistema de patentes de la OMC pretende de manera formal proteger el esfuerzo de los inversionistas y promover el desarrollo, tal como lo hemos abordado en páginas anteriores, pero los obstáculos son muchos y las desigualdades son cada vez mayores. Por un lado, existen grandes grupos de poder económico que cuentan con capitales e instalaciones disponibles para llevar a cabo programas de investigación y desarrollo en áreas de enorme interés comercial para las empresas transnacionales, que a su vez constituyen áreas estratégicas para la supervivencia de los países pobres (en el caso de Ecuador, la salud y la agricultura por ejemplo, donde: erradicar la pobreza extrema y los problemas alimentarios, reducir la mortalidad de la niñez, mejorar la salud materna, combatir el VIH/SIDA y otras enfermedades, son cuatro de los primeros seis objetivos de desarrollo del milenio, dados a conocer en el II informe nacional de los objetivos del milenio por ODE Ecuador 2007), y por otro, los países pobres requieren de medicamentos y alimentos baratos para combatir las enfermedades y generar su propia seguridad alimentaria, pero no disponen de recursos ni de las instalaciones apropiadas para producir medicamentos, ni para fomentar la investigación y desarrollo tecnológico del sector agrícola. Aún así y con todas estas limitaciones, las presiones de las empresas multinacionales son enormes:

NGOs also asserted that developing countries were being bullied by the pharmaceutical industry and threatened with trade sanctions by governments to discourage them from participating in parallel importing or compulsory licensing. NGOs pointed to the United States as exemplifying the kind of pressure they were protesting. In April 2000, the United States had filed a challenge at the WTO against Article 68(1)(I) of Brazil's 1996 industrial property law, which called for "local working" as a condition of receiving patent protection-companies had the choice of manufacturing their invention in Brazil within three years of obtaining a

patent or being subject to a compulsory license. Though the law took effect in may 1997, it had never been enforced (Devereaux et al., 2006: 96).

En consecuencia y en tales condiciones, se formula y aprueba toda una normatividad a niveles multilateral y bilateral que no puede ser beneficiosa para los países debiles, y más bien se amplían las desigualdades económicas y sociales al interior y entre países, fomentando así el progreso de las grandes amenazas globales:

En su origen, el sistema de patentes trataba de estimular la innovación, premiar a los inventores industriales e impedir el robo de las nuevas creaciones. Nada más lejos de lo que ahora acontece. Por un lado, la evolución de la ingeniería genética y de la biotecnología no se ha correspondido con una evolución paralela de la normativa de patentes. Y por otro, cuando la legislación se ha creado, ha sido siempre en función de las necesidades de las grandes empresas....Según la ONG Grain, la Unión Europea ha forzado compromisos TRIPS-plus relativos a la propiedad intelectual sobre formas de vida en casi 90 países en vías de desarrollo. Esto exige a los países firmantes, entre otras cosas, entrar a formar parte de la Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV), lo que significa que sus agricultores tendrán que pagar regalías y afrontar otras restricciones sobre las semillas, mucho más allá de las prescripciones de la OMC. El grupo político "Los Verdes" ha pedido a la Comisión Europea que explique la política de coerción que sobre patentes llevan implícitos los convenios bilaterales que realiza con los países en desarrollo, por ejemplo los acuerdos ya firmados con Bangladesh, Líbano y Marruecos....Con el tejido legal bien armado, las transnacionales ya sólo necesitan crear un lenguaje a su medida que disimule el delito. 'Bioprospección' es la palabra elegida para encubrir el robo de los recursos naturales. Con este término, las multinacionales definen sus actividades de 'exploración' de la biodiversidad, especialmente en las zonas donde viven pueblos indígenas, cuyos conocimientos milenarios sobre animales y plantas son 'recogidos' por estos 'investigadores' como si fueran hallazgos propios. Los ejemplos sobre la apropiación de recursos del sur son innumerables. En 1994 la empresa de biotecnología Agracetus obtuvo una patente que abarcaba todas las variedades transgénicas del frijón de soja, producto alimentario básico para millones de personas en el mundo. Monsanto, la omnipotente compañía estadounidense, se opuso con vehemencia a dicha patente pues consideraba que "no implicaba ningún proceso creativo". Tiempo después, Monsanto compró Agracetus, se hizo con los derechos mundiales de la patente e impuso un férreo control a su explotación. Entre otras cosas, impide a los agricultores guardar una sola semilla de su cosecha para sembrarla en la zafra siguiente, como se hace en la agricultura tradicional. En 1999, Monsanto ya había denunciado a más de 475 agricultores bajo sospecha de haber replantado las semillas. Según el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), sólo el valor de las plantas medicinales del Sur utilizadas por la industria farmacéutica es de unos 32.000 millones de dólares al año (Caravantes, 2003: 1-4).

La biopirateria se asocia universalmente a la apropiación indebida de conocimientos derivados del desarrollo tecnológico aplicado a los recursos biológicos y genéticos, los cuales parten de un acumulado cultural milenario (los conocimientos ancestrales relacionados con la cura de enfermedades, y las características o bondades atribuidas a

plantas y flores, por ejemplo) cuya propiedad comunitaria era reconocida, o al menos nunca fue cuestionada. De igual manera, la reivindicación de la propiedad de conocimientos ya existentes como consecuencia de investigaciones recientes, constituye una usurpación del capital cultural de muchas comunidades indígenas, y lo que es peor, los beneficios derivados de derechos y patentes por tales conocimientos no benefician a sus verdaderos titulares, perjudicando así a aquellas comunidades ricas en biodiversidad que han gozado durante muchos años de un legítimo derecho de posesión. Los descubrimientos biotecnológicos vía bioprospección permite a las empresas la generación de nuevos productos o la mejora y diferenciación de los ya existentes, con importantes beneficios comerciales derivados y protegidos precisamente por los derechos de propiedad intelectual y patentes, monopolizando así la propiedad y beneficios que siempre habían pertenecido a la comunidad en general.

Aunque la piratería no constituye una novedad del Siglo XX o Siglo XXI necesariamente, los tratados internacionales, las leyes nacionales y la autorregulación profesional, constituyen un nuevo cuerpo de reglas para la bioprospección de la biodiversidad y de la investigación sobre productos naturales, con una vigencia no mayor a veinte años:

El Convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB) de 1993 establece los derechos soberanos nacionales sobre los recursos biológicos y compromete a los países miembros a conservarlos, a desarrollarlos para la sostenibilidad y a compartir los beneficios resultantes de su uso. El desarrollo sostenible de los recursos naturales significa el poder encontrar nuevas drogas, cultivos y productos industriales a la vez de que se conservan los recursos para futuros estudios. El trato básico subyacente a este pasaje del CDB es que los derechos soberanos están templados al proveer acceso a los recursos genéticos a cambio de compartir los beneficios, incluyendo el acceso a la biotecnología. Para satisfacer las tres metas del CDB (conservación, desarrollo y compartir los beneficios) el principio de derechos soberanos se aplica mejor a través de los que se conoce hoy en día como los Acuerdos de Acceso y Distribución de Beneficios (ADB, o ABAs en sus siglas en inglés). Bajo el CDB, el estándar para garantizar un ADB justo y equitativo es el consentimiento previo e informado. El país que provee acceso a sus recursos genéticos debe saber por adelantado lo que se piensa hacer con el recurso y cuales beneficios serán compartidos. Sin este entendimiento entre el recolector y el proveedor, no puede haber una comprensión mutua, lo cual impide una distribución equitativa y justa de los beneficios. Los beneficios pueden incluir apoyo a la investigación y a la conservación, contribuciones de equipo y materiales, asistencia a las comunidades indígenas o locales, tarifas iniciales, pagos al alcanzar ciertos logros o hitos, y regalías... Existe una razón muy simple para que la gente que recolecta muestras biológicas siga las nuevas reglas de consentimiento informado y

distribución de beneficios. Las consecuencias de seguir la vieja regla de “agarre y corra” o biopiratería son extremadamente serias (Gollin, 1999).

Sin embargo, autores como Delgado reconocen que la biopiratería es una práctica mediante la cual investigadores o empresas utilizan ilegalmente la biodiversidad de países en desarrollo y los conocimientos colectivos de pueblos indígenas y comunidades campesinas, para realizar productos y servicios que se explotan comercial y/o industrialmente sin la autorización de sus creadores o innovadores (Delgado, 2004). Según Delgado, estos conocimientos sobre el uso de la biodiversidad e incluso las propias especies biológicas, han sido patentados en diversas oficinas de propiedad industrial:

La ayahuasca es una variedad de la planta utilizada por los pueblos indígenas para sus ritos espirituales y curativos en muchas partes de la Amazonia. Es una de las plantas más arraigadas en la cosmovisión indígena, fuente de alucinaciones que muestran el pasado y el futuro. Conocida científicamente como *banisteriopsis caapi*, fue patentada en la Oficina de Patentes y Registro de Marcas de Estados Unidos, con el número 5.571 de fecha 17 de junio de 1986, a nombre de Loren Millar.... «*el Viagra natural*», La maca, es una planta andina que ha sido parte fundamental de la dieta y de la farmacología de los pueblos indígenas de las tierras altas de Puna, Perú. Actualmente, los productos derivados de la maca son promovidos como complementos naturales para mejorar funciones sexuales y fertilidad, creciendo su demanda en Estados Unidos, Europa y Japón, por lo cual, grandes consorcios farmacéuticos han solicitado la concesión de patentes sobre la misma, a saber: Patente No. US 6,267,995 - Pure World Botanicals, Inc. Otorgada: 31 de julio del 2001. Título: Extracto de raíces de *Lepidium Meyenii* para usos farmacéuticos. Solicitudes pendientes en Australia, Oficina Europea de Patentes y Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI). Patente No. US 6,093,421 - Biotics Research Corporation. Otorgada: 25 de julio 25 del 2000. Título: Maca y cornamenta para incrementar los niveles de testosterona.... *La quinua de los Andes*: Es un cereal de altísimo valor nutritivo, su composición proteica es muy superior al maíz, sorgo o arroz. Es fundamento de la dieta de muchos pueblos indígenas andinos y una excelente oportunidad de negocios para los mismos. En 1994 dos investigadores de la Universidad de Colorado recibieron la U.S. Patent 5.304.71, que les otorga control exclusivo sobre las plantas masculinas estériles de una variedad de quinua boliviana de uso tradicional, la apelawa (Delgado, 2004: 1-2).

Los esfuerzos para integrar los DPI en los sistemas legales nacionales son cuantiosos, pero bajo diferentes modalidades y distintos niveles, debido sobretodo a la diversidad de las vinculaciones regionales con el mundo industrializado. Las relaciones de México y América Central con los Estados Unidos difieren muchísimo de las que mantienen las naciones andinas, muy vinculados funcionalmente a Estados Unidos los primeros, y con estrategias y caminos bastante independientes los segundos. Mientras los lasos

comerciales y culturales se refuerzan en la region de México, América Central y el Caribe con el país del norte, el MERCOSUR toma distancia y camina en sentido contrario, sin que los EEUU signifiquen la primera prioridad en sus políticas generales. Por otra parte y a pesar de estar vinculados a través del Sistema Andino de Integración (SAI), Perú, Ecuador y Colombia han adoptado posiciones muy distintas en las negociaciones de los Tratados de Libre Comercio, tan es así, que Ecuador ni siquiera llegó a firmar el Tratado, mientras el de Perú se encuentra firmado y ratificado por los respectivos cuerpos legislativos. En todo caso, como parte de la iniciativa de incorporación de los DPI en las legislaciones internas, existen los acuerdos regionales o multilaterales, como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, la Comunidad Andina de Naciones, y el MERCOSUR. En segundo lugar, los Tratados Bilaterales de Protección a la Inversión, y, “A esto se le añade, en tercer lugar, la amenaza de manera unilateral de aplicación de la Sección 301 de la ley de comercio de Estados Unidos, que de manera permanente realiza un monitoreo cuerpo a cuerpo sobre todos los países, a través de la lista de observación, e ingresa a la lista prioritaria los países que a su juicio incumplen lo pactado en el plano multilateral o en el bilateral” (Flórez., 2001: 4-5).

Hegemonía y procedimientos: La OMC y la falta de transparencia en sus procedimientos y toma de decisiones

Los reclamos y denuncias sobre la falta de transparencia en los procedimientos y toma de decisiones en contra de la OMC provienen de diversas fuentes. Básicamente, hemos dado paso a la opinión y testimonio de las organizaciones no gubernamentales y funcionarios con experiencias al interior de la OMC. Existen documentos de observadores como las ONG's, de participantes y representantes a las conferencias ministeriales, y otras publicaciones de autores interesados en el comercio, desarrollo y ambiente, pero hemos dado prioridad a las organizaciones y a versiones de testigos. La preocupación de los diversos representantes de la sociedad civil es evidente, más aún que las prácticas e irregularidades denunciadas se producen a la vista de los miembros y representantes de los estados, sin que haya habido medidas correctivas eficientes por parte de la organización. Esto ha contribuido evidentemente a la adopción de decisiones en contra de los estados más vulnerables y ha despertado conciencia de estos perjuicios, generando sentimientos en contra de la misma OMC. En efecto, tal como se afirma en

varios documentos, a pesar de las denuncias publicas y solicitudes de rectificación, la situación tiende incluso a empeorar, lo cual se presenta como un ambiente adverso y hostil para las rondas de negociación, y para la actual Ronda de Doha. ¿Como esperar entonces un comportamiento cooperativo de los estados si se violentan los más elementales principios de equidad y transparencia para un comercio global justo y equitativo?

El martes 22 de Julio de 2003 se emite un memorando de reclamo de transparencia a la Organización Mundial de Comercio elaborado y firmado por numerosas ONGs (Martes 22 de Julio de 2003, Reclamo de transparencia a la Organización Mundial de Comercio, tomado de: www.redtercermundo.org, 10 de marzo del 2008), dirigido al Director General de la OMC, e insistiendo sobre la necesidad de mejorar la transparencia interna y la participación en la Organización Mundial de Comercio. En tal documento, los suscritos manifiestan que los grupos de la sociedad civil y organizaciones no gubernamentales desean presentar este Memorando sobre la Necesidad de Mejorar la Transparencia Interna y la Participación en la Organización Mundial del Comercio (OMC), que sus organizaciones han estado involucradas en los asuntos y actividades de la OMC y por eso han podido observar a través de los años la falta de transparencia acerca de las normas de procedimientos y la exclusión de la mayoría de los Miembros en la toma de decisiones. Aunque estos problemas han sido señalados por Miembros de la OMC, organizaciones no gubernamentales (ONG) y medios de comunicación, y aunque se han sugerido y prometido reformas en muchas ocasiones a través de los años, la situación no ha mejorado. De hecho, ha empeorado. Esto resulta aún más inexcusable en una institución que se enorgullece de ser “basada en normas” y promover los principios de la “transparencia, no discriminación y justicia en los procedimientos”. El Memorando destaca algunos de los problemas más importantes en los procesos internos de la OMC divididos en tres categorías: procesos generales, procesos previos a conferencias ministeriales, y procesos durante conferencias ministeriales, manifestando que, sin tales reformas de los procedimientos y prácticas no puede esperarse una corrección de los actuales desequilibrios, y peor aún, podrían introducirse nuevas normas perjudiciales para las personas y el ambiente.

El documento se publica suscrito por: Martin Khor Red del Tercer Mundo 121-S Jalan Utama Penang, Malaysia Fax 60-4-2264505 twngeneva@bluewin.ch Celine Charveriat Oxfam International celine.charveriat@oxfaminternational.org Hans Engelberts Public Services International Hans.Engelberts@world-psi.org Aimee Gonzáles WWF International agonzales@wwfint.org Steve Porter Center for International Environmental Law sporter@ciel.org Aileen Kwa Focus on the Global South aileenkwa@yahoo.com Shefali Sharma, Alexandra Strickner The Institute for Agriculture and Trade Policy astrickner@iatp.org Tetteh Hormeku The Africa Trade Network thormeku@twnafrica.org Daniela Pérez Gavidia The International Gender and Trade Network daniela.perez@igt.org Victoria Tauli-Corpuz The Tebtebba International Centre for Indigenous Peoples' Rights tebtebba@skyinet.net (Martes 22 de Julio de 2003, Reclamo de transparencia a la Organización Mundial de Comercio, tomado de: www.redtercermundo.org, 10 de marzo del 2008).

El lunes 28 de Julio de 2003 se publica un II. Reclamo de transparencia a la OMC (Lunes 28 de Julio de 2003 , II. Reclamo de transparencia a la OMC. Memorando por Organizaciones No Gubernamentales, tomado de: www.redtercermundo.org.uy, 10 de marzo del 2008), donde los Grupos de la sociedad civil y ONG's destacan los graves problemas de falta de transparencia interna y de participación de países en desarrollo en los procesos de toma de decisiones en la Organización Mundial de Comercio (OMC). En los antecedentes, entre otros, se destacan los graves problemas de falta de transparencia interna y de participación de los países en desarrollo en los procedimientos de toma de decisiones de la Organización Mundial de Comercio (OMC), la preocupación sobre la falta de normas de procedimiento adecuadas, de transparencia y de participación, es decir, se denuncia la exclusión de la mayoría de los Miembros de los procedimientos de toma de decisiones, y que aunque se han sugerido y prometido reformas en muchas ocasiones a través de los años, de hecho, la situación ha empeorado. Se insiste sobre el irrespeto a los principios de la "transparencia, de la no discriminación y equidad procesal". En cuanto a desequilibrios y procedimientos antidemocráticos, las organizaciones son críticas hacia muchas de las normas desarrolladas en la OMC que consideran contrarias a los intereses de los países en desarrollo y perjudiciales para los derechos de las comunidades locales, los pequeños agricultores, los trabajadores, los consumidores, las mujeres, los pueblos indígenas y el

ambiente. También son muy críticos respecto de las propuestas y presiones para introducir nuevos temas en la OMC, aun cuando muchos países en desarrollo se oponen a las negociaciones o no están preparados para ellas. Y en este sentido, afirman de manera contundente:

Creemos que los desequilibrios originales de las normas de la OMC, el fracaso hasta ahora de los intentos de reforma, los numerosos plazos incumplidos después de la Conferencia Ministerial de Doha sobre asuntos de importancia para los países en desarrollo, y el contenido y el progreso insatisfactorios de las actuales negociaciones sobre servicios, agricultura y productos industriales, están en gran parte vinculados con la falta de transparencia y democracia en los procedimientos de toma de decisiones de la OMC (Lunes 28 de Julio de 2003 , II. Reclamo de transparencia a la OMC. Memorando por Organizaciones No Gubernamentales, tomado de: www.redtercermundo.org.uy, 10 de marzo del 2008).

En el mismo memorando (Lunes 28 de Julio de 2003, II. Reclamo de transparencia a la OMC. Memorando por Organizaciones No Gubernamentales, tomado de: www.redtercermundo.org.uy, 10 de marzo del 2008), se responsabiliza a la OMC y países ricos por el hundimiento de los precios de productos agrícolas en los mercados mundiales, facilitado por el Acuerdo sobre Agricultura, así como por los altos precios de los medicamentos y otros productos de consumo en virtud del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (TRIPS). Se hace un llamado para reformar dichos acuerdos, pero para ello, es necesaria una reforma de sus procedimientos de toma de decisiones ya que la lista de problemas de falta de transparencia y participación y desequilibrios en procedimientos de toma de decisiones es amplia y de diversos ordenes: generales, de procedimientos preparatorios de conferencias ministeriales y, los procedimientos durante las conferencias ministeriales (Lunes 28 de Julio de 2003, II. Reclamo de transparencia a la OMC. Memorando por Organizaciones No Gubernamentales, tomado de: www.redtercermundo.org.uy, 10 de marzo del 2008). Entre los más importantes se mencionan:

1. Práctica injusta del sistema de consenso. La OMC tiene por práctica adoptar las decisiones por “consenso”. Cuando los principales países industrializados están de acuerdo entre sí, se dice que hay un “consenso emergente” y se pide a todos los otros países que “se unan al consenso”. Aquellos Miembros que no están de acuerdo son

criticados, y se ejerce así una fuerte presión para que todos los países se sumen a la posición de los más industrializados. Programas de trabajo recargados y excesivas reuniones colocan en desventaja a los países en desarrollo faltos de recursos, ya que la pesada carga de trabajo y el ritmo de las negociaciones castigan principalmente a las misiones de los países en desarrollo, con menos capacidad y medios disponibles. Además, muchos países en desarrollo miembros, países observadores y otros en proceso de integración no poseen misiones permanentes en Ginebra, por lo tanto, no pueden participar en las negociaciones.

2. Las presiones políticas sobre los países en desarrollo que se ejercen vía los incentivos vinculados con la ayuda bilateral, préstamos del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, y cuestiones políticas y las dificultades o imposibilidad de modificación de normas debido al principio de consenso y la forma en que se utiliza actualmente. Es así, que numerosos países firmaron acuerdos, como el de agricultura y el de propiedad intelectual, sin comprender adecuadamente sus tecnicismos ni sus implicaciones.

3. La situación empeora en los procesos preparatorios de conferencias ministeriales, donde se adoptan las principales decisiones. Las reuniones “informales”, indocumentadas y exclusivas no se registran en actas, muchas de ellas no se anuncian a todos los Miembros y sólo unos pocos países son invitados, mientras la mayoría de las delegaciones no saben qué reuniones se están realizando ni qué se decide en ellas. Estas reuniones informales de “jefes de delegaciones” reemplazan a las sesiones del Consejo General a las que se invita unos pocos funcionarios por país, sin que se publiquen actas sobre estos encuentros. En cuanto a la información previa, se denuncia la distribución de documentos fuera de tiempo, que no están disponibles en varios idiomas y que representantes de muchos países no pueden comprender adecuadamente.

4. En cuanto a la conducción de las discusiones y negociaciones, la ausencia de procedimiento formal de selección y delimitación de funciones de los presidentes hace que las discusiones y negociaciones de la OMC sean conducidas por el Presidente y no por los Miembros (tal como sucedió en Doha y durante el proceso preparatorio de Cancún), otorgando facultades de hecho y sin precedentes a individuos que no han sido elegidos de manera apropiada por los Miembros y cuyas funciones como presidentes no están debidamente delimitadas. A consecuencia de lo anterior, los presidentes plasman

en sus informes su propia interpretación de las consultas, y no precisamente la opinión de los representantes de los estados miembros. Las consultas realizadas y las opiniones vertidas no constan en actas y los borradores y declaraciones “limpios” ignoran divergencia de opiniones. Las opiniones y posiciones de muchos países no se reflejan, o no se reflejan adecuadamente, en las decisiones preliminares ni en el borrador u otros documentos que se presenta a las conferencias ministeriales:

En el proceso previo a la Conferencia Ministerial de Seattle, las opiniones de distintas delegaciones se plasmaron en el mismo borrador. Era un documento transparente, con diferentes posiciones, en el que cada país podía identificar la propia. De este modo, el terreno de juego era relativamente parejo, dado que las negociaciones se realizaban sobre la base de distintas posiciones. Sin embargo, los borradores presentados antes de Doha y en la propia conferencia eran documentos “limpios” (sin frases entre corchetes), acordes con la posición del Presidente, y en muchos asuntos no reflejaban la postura de países en desarrollo (Lunes 28 de Julio de 2003, II. Reclamo de transparencia a la OMC. Memorando por Organizaciones No Gubernamentales, tomado de: www.redtercermundo.org.uy, 10 de marzo del 2008).

5. Otra violación al más elemental principio de institucionalidad democrática y real toma de decisiones por consenso se refleja en la transmisión de borradores no aprobados por los Miembros a las conferencias ministeriales. Una práctica nueva y sorprendente en la OMC consiste en transmitir los proyectos de Declaración u otros textos a la Conferencia Ministerial como base de negociaciones, aun cuando no reflejan la posición de las distintas delegaciones ni las diferencias, pero de una manera totalmente discrecional el Presidente del Consejo General y el Director General lo transmiten igualmente “bajo su responsabilidad personal” echando por la borda o simplemente ignorando los incentivos e intereses que promueven el comportamiento cooperativo de los estados y la cooperación para la cooperación. Estas y otras irregularidades como las Miniministeriales y los grupos directivos de hecho, así como la manipulación por secretaría de temas a tratar y las reuniones secretas en la “supersala verde”, tienen como consecuencia indeseable la exclusión de facto de la vasta mayoría de los Miembros y, obviamente, el rechazo y la oposición de los países perjudicados.
6. En cuanto a las Conferencias Ministeriales propiamente dichas, al no existir una “asamblea general” formal que funcione de principio a fin en las conferencias ministeriales, se manipula la ceremonia de apertura para recabar aprobación para la conferencia, se adoptan antidemocráticamente proyectos de declaración como base de las negociaciones y se seleccionan presidentes y los llamados “amigos del Presidente”

sin tomar en cuenta las preferencias mayoritarias, tal como sucedió en Doha. En Doha, el Presidente de la Conferencia Ministerial designó personalmente “amigos del Presidente” para conducir negociaciones sobre asuntos específicos y contenciosos, incurriendo en prácticas antidemocráticas que contradicen los propios principios de la OMC. De igual manera, en Doha se realizaron “consultas informales”, encabezadas por los grupos facilitadores que no hacen más que impulsar los intereses de grupos poderosos y excluir a los demás miembros de las principales decisiones. En fin, la extensión malintencionada de las conferencias, las discusiones y decisiones maratónicas de la última noche, la invitación discriminada de participantes a la sala verde, la producción manipulada del borrador de declaración y las propuestas de modificación que son ignoradas, todo ello ha significado la condena y rechazo por parte de las organizaciones firmantes que defienden, paradójicamente, los principios que la OMC dice defender (transparencia, no discriminación, equidad procesal) y que son violados de manera flagrante en sus procedimientos (Lunes 28 de Julio de 2003 , II. Reclamo de transparencia a la OMC. Memorando por Organizaciones No Gubernamentales, tomado de: www.redtercermundo.org.uy, 10 de marzo del 2008).

Continúa la denuncia indicando que los procedimientos de la OMC debieron reformarse hace tiempo, ya que se encuentran viciados por prácticas inaceptables, verticalistas y autoritarias, las cuales han generado acuerdos y normas desequilibrados e inapropiados para los países miembros de la organización, generando el rechazo por parte de ellos y estancando las negociaciones en el marco de la Ronda de Doha. De ahí la necesidad de respetar eficazmente el sistema de consenso y las opiniones de los países miembros en desarrollo. Se indica que el respeto a la opinión de todos los Miembros debe ser garantizado en una decisión que requiera consenso o consenso explícito como único camino para impulsar un comportamiento cooperativo eficiente, y no asumir cargas que resulten muy pesadas e imposibles de soportar por los países en desarrollo. Las presiones políticas y económicas, las preferencias comerciales, la ayuda bilateral, la ayuda militar, los créditos de instituciones financieras internacionales, la asistencia técnica, etc, son mecanismos que no pueden continuar coaccionando a los países en desarrollo para adoptar resoluciones y tomar decisiones que los perjudican, destruyendo además el sano equilibrio democrático que legitima a la propia OMC. Las reuniones, la entrega oportuna de información, la revisión de textos, los cronogramas y distribución

de documentos, la promoción de foros abiertos a todos los miembros, la redacción de actas de reuniones oficiales, son factores importantes que inciden en el estudio, la negociación y toma de decisiones sobre temas trascendentales, y por tanto, deben ser manejados con absoluta eficiencia, imparcialidad y transparencia (Lunes 28 de Julio de 2003, II. Reclamo de transparencia a la OMC. Memorando por Organizaciones No Gubernamentales, tomado de: www.redtercermundo.org.uy, 10 de marzo del 2008).

En cuanto a los procedimientos para reuniones pequeñas y sobre temas específicos, el papel de los presidentes y la redacción de textos, los signatarios del memorando proponen:

1. Procedimiento para reuniones más pequeñas y específicas. En caso de que se proponga realizar reuniones más pequeñas sobre asuntos específicos, todos los Miembros deberían autorizarlas. Además, tales reuniones deberían regirse por las siguientes normas para garantizar transparencia y justicia: (a) la autoridad que desee convocar una reunión de grupo debería anunciar su intención en el plenario e indicar el propósito de la reunión, que debería estar sujeta a la aprobación del plenario; (b) la autoridad debería anunciar la lista de invitados y aclarar que cualquier otra delegación que considere tener un fuerte interés en el asunto a tratar también puede asistir; (c) tan temprano como sea posible después de la reunión, la autoridad convocante debería informar al plenario sobre los procedimientos y los resultados; (d) tales reuniones de grupos deberían planificarse para facilitar la construcción del consenso, y no para tomar decisiones a espaldas de un gran número de miembros.
2. Papel de los presidentes. Los Miembros de la OMC deberían delimitar el mandato de los presidentes de los diversos consejos, comisiones y grupos de trabajo formales o “informales”. El papel de los presidentes debería consistir en facilitar las discusiones entre los Miembros. Es necesario detener la práctica de las negociaciones entre los delegados y el Presidente, en especial porque esas reuniones no se registran en actas y toda la información reside en el Presidente, que dispone de demasiado poder para interpretar la situación. Las negociaciones deberían realizarse principalmente entre los propios Miembros.
3. Redacción de textos. Los textos que constituyan la base de negociaciones o discusiones no deberían ser redactados por los presidentes, sino por los Miembros, de manera transparente y justa. Los Miembros deben estar de acuerdo en la última versión, que puede contener diferentes posiciones. Debería ponerse fin a la práctica por la cual el Presidente presenta un borrador bajo su responsabilidad personal.
4. En cuanto a la neutralidad de la Secretaría durante las conferencias ministeriales, la Secretaría tiene la importante misión de asegurar que los procedimientos y el sistema de toma de decisiones sean justos y equilibrados, y que los países en desarrollo tengan plena participación. El organismo debe esforzarse entonces por mantener su neutralidad e imparcialidad durante las conferencias.

Preparado por: Red del Tercer Mundo Oxfam International Public Services
International WWF International The Center for International Environmental Law
Focus on the Global South The Institute for Agriculture and Trade Policy The

Africa Trade Network The International Gender and Trade Network The Tebtebba International Centre for Indigenous Peoples' Rights.

Presentado a: El Director General de la OMC El Ministro de Comercio de México y Presidente de la Quinta Conferencia Ministerial de la OMC El Presidente del Consejo General de la OMC El Presidente del Comité de Negociaciones Comerciales de la OMC Ministros de Comercio de los países miembros de la OMC Representantes permanentes de los países miembros de la OMC. (Lunes 28 de Julio de 2003 , II. Reclamo de transparencia a la OMC. Memorando por Organizaciones No Gubernamentales, tomado de: www.redtercermundo.org.uy, 10 de marzo del 2008).

Boniface Guwa Chidyausiku, un destacado diplomático de Zimbabwe que representó a su país en las conferencias ministeriales de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en Seattle y Doha, considera el problema de la transparencia interna y la participación a la luz de su experiencia:

Los países en desarrollo miembros siempre han exigido que los procedimientos de la OMC sean justos, democráticos e inclusivos, tal como está estipulado en los acuerdos. Las cláusulas sobre toma de decisiones de los acuerdos de la OMC hacen pensar que se trata de uno de los organismos internacionales más democráticos. Las decisiones se toman por consenso, o sobre la base de un voto por país en caso de ser necesaria una votación, y no existe el poder de veto. Pero en la realidad, se han ido desarrollado algunas prácticas que socavan los fundamentos democráticos de la institución y que a menudo resultan en decisiones perjudiciales para los países en desarrollo y los menos adelantados....Esto explica por qué, en los preparativos de la Cuarta Conferencia Ministerial que se realizó en Doha en 2001, los ministros africanos de Comercio se reunieron en Abuja, Nigeria, y declararon: "Los ministros reafirmamos la importancia de contar con un mecanismo transparente para tomar decisiones en la OMC. Habría que crear un mecanismo que garantice la participación de todos (los miembros), así como la eficiencia y la viabilidad de la organización (Declaración de los ministros africanos de Comercio en Abuja, septiembre de 2001)" (Guwa, 2003).

Según Chakravarthi Raghavan, el 13 de diciembre finalizó en Singapur la primera Conferencia Ministerial de la Organización Mundial de Comercio, con la adopción de una Declaración de la cual ni los ministros ni los delegados tuvieron siquiera una copia oficial final (Raghavan, 2008). Según el propio Raghavan, "Si la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales culminó en Marraquech con algunos ganadores y muchos perdedores, la primera Conferencia Ministerial, después de casi dos años de vida de la Organización Mundial de Comercio (OMC) finalizó, tras cinco días de arduas negociaciones carentes por completo de transparencia, con dos ganadores y un perdedor" (Raghavan, 2008).

De acuerdo a Raghavan, el primer beneficiado de esta reunión fue el mundo industrializado -y en primer lugar la Unión Europea y Estados Unidos, el segundo beneficiado es Singapur, país sede de la Conferencia, que logró tanto que ésta culminara con una Declaración consensuada como su objetivo de convertirse en centro de una reunión internacional, y el perdedor es el mundo en desarrollo, pues, nada de lo que se apruebe o que surja de esta reunión resolverá los problemas de las grandes mayorías del mundo ni asegurará equidad y justicia para los Miembros pobres de la OMC:

El país anfitrión, en un intento por asegurar el éxito de la Conferencia, se vio forzado a mostrarse más consustanciado con las 'necesidades' de Estados Unidos y la Unión Europea y utilizó todas sus cartas para que la ASEAN, y otros países asiáticos y africanos cedieran....El resultado fue que se dedicaron cinco días de intensas reuniones y 'negociaciones' y 'consultas plurilaterales' a las agendas de la Unión Europea y Estados Unidos: inversión, política de competencia, compras del sector público y normas laborales. No se prestó atención a ninguno de los temas que afligen a los países en desarrollo. Todo el proceso preparatorio ha estado centrado en los 'temas nuevos' introducidos por Estados Unidos y la Unión Europea, y cómo adaptarlos y hacerlo con cierto 'lenguaje reconfortante' que los representantes de los países en desarrollo puedan usar al regreso a sus países para convencer a sus ciudadanos de que sus intereses fueron tenidos en cuenta (Raghavan, 2008).

CAPITULO IV. Propiedad Intelectual. Medicinas y patentes. El caso de Brasil

Brasil es uno de los países menos desarrollados que consume importantes cantidades de medicamentos genéricos y cuenta con un sistema sanitario que consagra el derecho universal y entero a la salud en todo el país. Con 180 millones de habitantes en el año 2004 y grandes diferencias regionales en materia de producción e ingreso per capita, Brasil introdujo en el año 1991 el acceso universal y gratuito a los tratamientos contra el VIH/SIDA con resultados realmente buenos y reconocidos actualmente como un triunfo de su sistema sanitario. “Los antiretrovirales se suministraron por primera vez a través del sistema de salud pública a principios del decenio de 1990. Posteriormente, en 1996, se institucionalizó la terapia antiretroviral de gran actividad (TARGA) mediante un decreto presidencial que garantizó el acceso gratuito a los medicamentos esenciales contra el VIH” (OMS, 2006: 168) En efecto, ya en el año 2003, 135.000 pacientes habían tenido acceso a los antirretrovirales y los costos del programa de prevención y asistencia gratuita de lucha contra el SIDA eran sustancialmente inferiores a los ahorros generados:

Mientras que el costo del programa ascendió a US\$ 1.800 millones en el período comprendido entre 1997 y 2003, los ahorros estimados en ingresos hospitalarios, atención ambulatoria y gastos en medicamentos para infecciones oportunistas ascienden a US\$ 2.000 millones, lo que genera un ahorro directo neto total de US\$ 200 millones. Esta estimación no tiene en cuenta los beneficios económicos indirectos resultantes, por ejemplo, del empleo productivo prolongado (OMS, 2006: 168-169).

No obstante los resultados del programa, informes de ONUSIDA/OMS demostraban una propagación continua de la enfermedad y una correlación entre el avance de la enfermedad y los estratos económicos más desfavorecidos de la población brasileña, lo cual reclamaba un incremento en los esfuerzos realizados hasta el momento.

A pesar de la buena labor y los esfuerzos del Brasil en el combate a la enfermedad, los costos del programa presionan continuamente, ya sea por la cantidad de beneficiarios que se incrementa de manera constante, o por el precio de las medicinas que se elevan a causa de los derechos de patentes, prácticas monopolísticas y controles de precios:

Desde 2001 la situación ha empeorado para las personas enfermas en los países en desarrollo. Más de cuatro millones de personas se contagiaron de SIDA en 2005; y el cáncer, considerado como un problema de ricos, está aumentando en la población de los países en desarrollo a un ritmo que hace prever que se duplique el número de enfermos en el año 2020, un 60% de los cuales vivirán en países en desarrollo....La Organización Mundial de la Salud asegura que el 74% de las medicinas para combatir el SIDA está controlado por monopolios, que el 77% de los africanos no tiene acceso a un tratamiento y que el 30% de la población mundial sigue sin recibir medicamentos de forma regular (Elmundo es.: 2006).

En el caso específico del Brasil, 620.000 personas eran VIH positivos en el 2005, a pesar de haber reducido las expectativas de crecimiento de los contagiados, con una modesta tasa de crecimiento del 0,5%, pero un incremento constante en los precios de los antiretrovirales, hasta llegar a una media de US\$2.500 de gastos por paciente (Oxfam, 2006). Esto significa, que más del 80% del presupuesto para el tratamiento del VIH se ha gastado solamente en antiretrovirales importados, sin poder cumplir con el compromiso de tratamiento para todos (Oxfam, 2006).

Las presiones de las organizaciones no gubernamentales se hacían sentir y las agrupaciones representantes de los afectados reclamaban al gobierno la producción nacional de medicinas que permita continuar con la distribución gratuita de las mismas de acuerdo al programa. Lamentablemente, a pesar de los precios altos y excesivos y de las repetidas amenazas del gobierno de utilizar licencias obligatorias, finalmente se vio obligado a negociar y tranzar con las empresas farmacéuticas y el gobierno de Estados Unidos, en clara desventaja para el financiamiento y ampliación del programa de combate al VIH/SIDA y en clara contradicción a los intereses del Estado y sociedad civil brasileña afectada directamente por esta enfermedad. Es así que el gobierno amenazó con aplicar la licencia compulsiva para la producción del medicamento Kaletra cuya patente pertenece a la empresa estadounidense Abbot, llegando finalmente a un acuerdo que beneficiaba al gobierno con un ahorro de 18 millones de dólares en el año 2006, cifra muy inferior al ahorro potencial generado mediante producción directa de dicho medicamento. Adicionalmente, Abbot condicionaba el mantenimiento del precio en un periodo de seis años, siempre y cuando se incrementara el número de pacientes atendidos con “Kaletra” (Terra EFE, 2005). En similares condiciones, el ministro de Salud José Serra amenazaba con fabricar en el país copias del Nelfinavir, utilizando la capacidad instalada del laboratorio local Farmaguinhos con la expectativa de reducir el

precio de dicho medicamento en un 50%, sin embargo, en Ginebra, Suiza, el portavoz de Roche aseguraba que las negociaciones estaban bien encaminadas hasta un nuevo encuentro con las autoridades tal como había sido acordado (Río Negro On Line, 2001). Finalmente, los problemas continuaron en mayo del 2007 con la firma Merk, al anunciar el uso del mecanismo de licencias obligatorias para la producción del retroviral Efavirenz perteneciente a la compañía norteamericana. Según el gobierno del Brasil, Merk comercializa la pastilla de 600 mg a 65 centavos de dólar en Tailandia pero exige a Brasil 1 dólar con 59 centavos, cuando en la India se puede obtener un retroviral equivalente por 45 centavos fabricado en los laboratorios Cipla, Ranbaxy o Aurobindo (Delich, 2008).

A pesar de los múltiples problemas y obstáculos planteados por las farmacéuticas internacionales, para algunos, Brasil es un modelo a seguir en su manera de atacar el flagelo del SIDA. Según la legislación brasileña, desde 1996, si las firmas extranjeras no producen localmente las medicinas, a los tres años pierden su patente en Brasil. La ley también estipula que la industria local puede violar las patentes en situaciones de "interés público". Sobre estas bases, Brasil producía 8 de las 12 sustancias médicas que forman parte del cóctel de medicamentos que más de 90.000 personas recibían de manera gratuita en las clínicas estatales. (News.BBC, 2008). En efecto, la medida o las licencias obligatorias, prevista en la legislación brasileña, permite la producción de fármacos por otros laboratorios instalados en el país estableciendo una remuneración fija de los derechos a favor de la empresa propietaria de la patente. Eso permitiría ahorros significativos para el programa del combate al VIH/SIDA al suspender el monopolio de la patente, medida que además es permitida a los países por la Organización Mundial de Comercio en casos de emergencia sanitaria, según el principio de que la salud pública prevalece sobre el interés privado o por razones de interés nacional. No obstante lo anterior, el gobierno estuvo presionado siempre para negociar, sin que se hayan generado los beneficios y ventajas que ofrecía originalmente la producción local o nacional. De la experiencia y resultados obtenidos, quedaba en claro el esfuerzo realizado por el gobierno y la eficiencia de las políticas y programas implementados para el combate de la enfermedad, aumentando el tiempo de supervivencia de los enfermos de 18 a 58 meses, sin embargo, la entrada en vigor de los

ADPIC modificó radicalmente la compra y utilización de medicamentos en el país y tratamientos de las poblaciones afectadas. El ingreso de la India al sistema de los ADPIC modificó sustancialmente el panorama ya que las importaciones de medicamentos genéricos provenientes de ese país tuvieron que ser renegociadas con el propietario de la patente, como era el caso del antiretroviral Kaletra, perteneciente a la firma estadounidense Abbot, quienes exigían un precio excesivo para dicho medicamento, a pesar de ser uno de los principales en la lucha contra el SIDA. Abbot argumentaba que la posición económica del Brasil era muy superior a la de países africanos mucho menos desarrollados, con prevalencia de la enfermedad muy similar a la de países desarrollados, y por tanto, no se justificaba la reducción de precios o un tratamiento preferencial para el Brasil.

Abbott ha sido el único (laboratorio) que se mostró en contra de las alternativas de licencias voluntarias o la reducción de precio que garantice la viabilidad del programa", decía una nota en el sitio de Internet del Ministerio de Salud de Brasil, refiriéndose al programa gubernamental de medicamentos gratuitos ya que el gobierno negociaba también licencias voluntarias con Merck y Gilead, fabricantes de otras dos drogas pedidas por el Brasil. La diferencia entre el precio de compra del genérico producido por el laboratorio brasileño Farmanguinhos y el medicamento Kaletra era muy importante, de solo US\$ 0,68 que costaba el producto genérico, a US\$1,17 que costaba el producto patentado por Abbot, con un incremento nada menos que del 72%. De las 170.000 personas beneficiadas por el programa nacional contra el SIDA en aquel momento, 23.400 recibían Kaletra. El costo de la medicina representaba el 30% del presupuesto disponible para la compra de medicamentos y el gobierno del Brasil estimaba en alrededor de 600.000 las personas infectadas por el virus de inmunodeficiencia humana o VIH (BBC MUNDO., 2008).

A pesar de las amenazas con producir el equivalente genérico, Brasil terminó aceptando el descuento de la multinacional Abbot debido a las posibles consecuencias comerciales sobre las exportaciones brasileñas y reducción de inversiones en sectores estratégicos para la salud (Patente vs Salud, 2008), perjudicando así sus políticas sanitarias, ya que el sistema de prevención contra la enfermedad se basaba en la gratuidad de dicha asistencia frente a las limitaciones económicas de gran parte de las poblaciones afectadas. Ya los Estados Unidos habían planteado en 1998 ante la OMC una diferencia en cuanto a la compatibilidad con el Acuerdo ADPIC del marco jurídico del Brasil para la concesión de licencias obligatorias. Los Estados Unidos argumentaron que la disposición que permitía otorgar licencias obligatorias de una invención patentada era

una medida proteccionista incompatible con los principios y normatividad de la OMC. Brasil se defendió argumentando que era una disposición concordante con el programa de combate al VIH/SIDA que venía implementándose con éxito desde algunos años atrás y era plenamente compatible con el Acuerdo ADPIC. Sorpresivamente, en julio del 2001 ambos países anunciaron que habían llegado a un acuerdo (OMC y OMS, 2002: 22), perjudicándose así el programa sanitario en vista de los precios superiores que Brasil se vio obligado a reconocer. A partir de entonces, la situación de la población afectada empeora y la cantidad de medicamentos importados bajo la protección de patentes aumenta, al igual que sus precios de venta, disminuyendo así la eficacia y cobertura en el combate a las enfermedades. Tales patentes caducan en el año 2015, cuando los medicamentos de segunda y tercera generación sean aun más caros y los medicamentos actuales hayan perdido eficacia frente a las resistencias del virus(Andrea Onori, 2007).

Lamentablemente, ante la arremetida de las enfermedades y la necesidad de combatirlas, los países menos desarrollados y pobres son víctimas de las asimetrías de poder en las negociaciones de precios de los medicamentos patentados y bajo las presiones de los estados desarrollados y las empresas farmacéuticas internacionales. Las negociaciones se llevan a cabo de manera bilateral y sus resultados no son conocidos en todos sus detalles, pero las retaliaciones comerciales surten efecto y el uso de licencias obligatorias permanece en el plano de la pura amenaza sin resultados concretos. “Las amenazas al país carioca no se hicieron esperar: la Cámara de Comercio de los Estados Unidos advirtió que la medida puede desalentar las inversiones en Brasil de las industrias innovadoras que dependen de la propiedad intelectual” (Patente vs Salud, 2008). En todo caso, el éxito del programa, la eficacia de las políticas implementadas, los resultados favorables obtenidos durante la importación de genéricos y el mejoramiento de la calidad de vida de los afectados, no fueron argumentos suficientes para mantener las ventajas del sistema sanitario y eliminar la amenaza de esta enfermedad. Los argumentos financieros prevalecieron sobre los objetivos sanitarios, y no hubo recato en acusar de demagogia al gobierno brasileño para justificar el mantenimiento del precio por parte de la empresa multinacional, a pesar del apoyo político otorgado incondicionalmente al programa desde los más altos niveles de la

administración, a escala nacional, estatal y local (OMS, 2006: 168). El mismo fenómeno se vivió al exterior del país y de la OMC cuando Brasil acudió a las Naciones Unidas y a la Organización Mundial de la Salud, consolidando así una imagen de país comprometido en la lucha contra el SIDA, mientras que las empresas farmacéuticas confirmaban su compromiso con los objetivos utilitarios de sus organizaciones, por encima del combate y eliminación de una de las grandes amenazas del siglo XXI.

La situación suscita entonces dos objetivos distintos y dos fuerzas en tensión que se presentan aparentemente irreconciliables: la escalada de precios de los medicamentos y la tragedia de millones de víctimas de SIDA de los países pobres, que no pueden pagar los remedios necesarios para estabilizar la enfermedad y, las disposiciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC) con respecto a la propiedad intelectual que afectan el precio que los países pobres pagan por los medicamentos, ya sea por las altas tarifas que fijan o por las limitaciones que imponen a la importación de drogas genéricas. Las trasnacionales farmacéuticas, por su parte, se justifican con que no son las patentes las que impiden el acceso a los medicamentos, sino un problema de infraestructura, corrupción política y segregación cultural de los países afectados (Patente vs Salud, 2008). De esta manera, deslizan su responsabilidad hacia cuestiones difusas donde se pierde el rastro del culpable (Patente vs Salud, 2008), aunque la experiencia demuestra la clara división y contradicción entre objetivos e intereses norteamericanos fundamentalmente, encarnada especialmente en las patentes farmacéuticas.

Las últimas modificaciones del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual (a partir de la Ronda de Doha, como veremos más adelante) relacionados con el Comercio de la OMC, parecía que ayudarían a superar y solucionar los obstáculos y los problemas que enfrentan los gobiernos en esta materia, ya que el acuerdo reconoce el derecho de anular las patentes en caso de crisis sanitaria, razón por la cual, las autoridades brasileñas creían no estar violando ninguna ley al calificar y declarar el anti-retroviral Kaletra, como un medicamento de interés público. Sin embargo, el convenio tampoco es tan salvador como parece, ya que de poder producir sin obstáculos reales y jurídicos el medicamento genérico:

La mayoría de los estados en crisis de salud no pueden acometer esa empresa por carecer de los recursos humanos y económicos. No importa entonces que África se salte todas las patentes, si de todas maneras no puede producir las medicinas necesarias. Tendrá que importarlas y eso, a los efectos de los acuerdos de la OMC, es igualmente condenable (Patente vs Salud, 2008).

Sin embargo, la normatividad incorporada a los acuerdos ADPIC a pesar de consistir en acuerdos “básicos” no es una normatividad estática, razón por la cual se hace necesario un análisis pormenorizado de su propia evolución, sobretodo a partir de los cambios incorporados durante la Ronda de Doha. En efecto, el Acuerdo sobre los ADPIC no detalla “específicamente” las razones validas para justificar el uso de licencias obligatorias, limitándose a disposiciones que se deberán observar y, a mencionar situaciones de emergencia nacional, prácticas anticompetitivas y otras situaciones de urgencia que se puedan presentar, tal como lo dispone el artículo 31 de dicho acuerdo (OMC, 1994: 397-399). En dicho documento, cuando se habla de otros usos sin autorización del titular de los derechos, el Acuerdo permite esos usos una vez que se hayan agotado los esfuerzos para obtener la autorización del titular de los derechos, sin que se especifique en que consisten esos esfuerzos o cuales son las condiciones que se deben cumplir para obtener dicha autorización (OMC, 1994: 381-419). En todo caso, si no existe acuerdo con el propietario de la patente después de un plazo prudencial, los Miembros podrán eximir de la autorización en caso de emergencia nacional u otros casos de extrema urgencia, limitándose dichos usos al abastecimiento del mercado interno del Miembro que los autorice, pero a expensas y riesgo de sufrir sanciones comerciales e incurrir en costos adicionales por efectos del comercio (extra OMC, por supuesto).

En La Declaración de Doha (Párrafo 6 de la Declaración de Doha sobre los ADPIC y la Salud Publica adoptada en el marco de la Declaración Ministerial principal de Doha de 14 de noviembre de 2001), en relación al Acuerdo sobre los ADPIC, los estados miembros introducen ciertas flexibilidades en el uso de licencias obligatorias, otorgando a cada Miembro la facultad y libertad para determinar las bases sobre las cuales conceder tales licencias, y especificar además lo que constituye una emergencia nacional e incluidas las crisis de salud publica, haciendo relación en especial al VIH/SIDA, la tuberculosis, el paludismo y otras epidemias de gran peligrosidad. A

pesar de los avances que esto significaba, quedaban dos aspectos pendientes que debían ser superados por la conferencia ministerial, debido a la inseguridad presentada por muchos gobiernos en cuanto a la interpretación de estos nuevos cambios, el primero, y, la imposibilidad para algunos países de utilizar licencias obligatorias al carecer de capacidades físicas y tecnológicas para producir por sí mismos los productos farmacéuticos, ni de importar copias de medicamentos patentados fabricados al amparo de licencias obligatorias:

El problema se resolvió el 30 de agosto de 2003, fecha en que los Miembros de la OMC llegaron a un acuerdo sobre las modificaciones reglamentarias que permitirán a los países importar medicamentos genéricos más baratos fabricados al amparo de licencias obligatorias en caso de que no sean capaces de fabricarlos por sí mismos. Cuando los Miembros convinieron en la Decisión, la Presidente del Consejo General leyó una declaración en la que se exponían los entendimientos compartidos por los Miembros sobre la manera en que la Decisión se interpretaría y aplicaría. El objetivo de dicha declaración era asegurar a los gobiernos que la Decisión no será objeto de abusos.

La Decisión contiene en realidad **tres** exenciones:

- La decisión exime a los países exportadores de sus obligaciones en el marco del [apartado f\) del artículo 31](#), de forma que cualquier país Miembro puede exportar productos farmacéuticos genéricos fabricados al amparo de licencias obligatorias para atender las necesidades de los países importadores.
- Se exime a los países importadores de las obligaciones que les corresponden con respecto al pago de la remuneración para el titular de una patente con arreglo a una licencia obligatoria, a fin de evitar la duplicación del pago. Sólo se exige el pago de la remuneración por el lado de la exportación.
- Se exime a los países en desarrollo y menos adelantados de las limitaciones de las exportaciones con objeto de que puedan exportar dentro del territorio de un acuerdo comercial regional, cuando por lo menos la mitad de sus miembros hayan sido considerados como países menos adelantados en el momento de la adopción de la Decisión. De esa forma, los países en desarrollo pueden aprovechar las economías de escala (Organización Mundial del Comercio, **HOJA INFORMATIVA**, 2006).

No obstante lo anterior y el progreso realizado en el plano de la normatividad, los problemas continúan y los conflictos no se hacen esperar en distintas partes del mundo, con el ánimo siempre de desestimular el uso de las garantías que prevé la regulación de la OMC:

En 2005, varias asociaciones de enfermos de cáncer en la India utilizaron las leyes nacionales de propiedad intelectual para frenar el intento de la compañía suiza

Novartis de patentar su anticancerígeno Glivec. Esta acción permitió a las empresas indias seguir produciendo un medicamento genérico que cuesta 2.700 dólares por paciente y año, frente a la versión de Novartis que ronda los 27.000 dólares por paciente y año....Sin embargo, Novartis ha apelado recientemente la decisión de los tribunales, desafiando el derecho de la India a interpretar los acuerdos ADPIC para proteger su salud pública. Si Novartis triunfa en su empeño, podría poner en peligro la industria de genéricos de aquel país. La India es el mayor exportador de medicamentos genéricos del mundo, un 67% de los cuales los vende a países en vías de desarrollo....Mientras, en Filipinas, el Gobierno ha hecho análisis y ha aprobado una versión genérica de Novarsc, un medicamento para el corazón que en estos momentos está patentado por la compañía estadounidense Pfizer. Las autoridades quieren asegurar una versión barata de Novarsc, que cueste un 90% menos, y que esté en el mercado en cuanto termine la patente, que expira en junio de 2007....Oxfam Internacional considera que la acción del Gobierno es congruente con las reglas ADPIC y con las leyes de propiedad intelectual filipinas. Sin embargo, Pfizer ha demandado al Gobierno de este país. Si gana, limitará la capacidad gubernamental de acceder a medicinas más baratas y de aplicar las garantías ADPIC (Elmundo es., 2006).

El caso del Brasil reviste especial importancia por ser el país más desarrollado de la región, miembro del MERCOSUR, gran impulsador de los procesos de integración energética en América del Sur, país líder en el Grupo de Río, que juega al mismo tiempo un papel muy importante en las negociaciones al interior de la OMC como miembro activo del Grupo de los veinte. La afectación del Brasil con la incorporación de los acuerdos sobre los ADPIC y los ADPIC+ nos da la pauta de lo que ello significa en materia de independencia y estabilidad regional, ya que el país cuenta con una importante estructura industrial y generación de tecnología muy avanzada, pero las asimetrías con el poder económico de las multinacionales es enorme, de ahí los esfuerzos de Brasil, Argentina y Venezuela en materia de integración regional y la promoción de acuerdos bilaterales entre ellos, desde temas energéticos, hasta otros temas relacionados con el comercio, las comunicaciones y la agricultura.

Adicionalmente, las redes SUR-SUR pueden ser de gran utilidad cuando existen países menos desarrollados que han generado competencias comparables a las mejores del mundo. La RED de Tecnología para el VIH/SIDA es la mejor muestra de esta posibilidad, creada en Bangkok en el 2004, con la presencia de países como Brasil, China, Nigeria, la Federación de Rusia, Tailandia, y Ucrania, con posibilidades de integrar posteriormente a India y Sudáfrica. El objetivo de la RED consiste en impulsar la investigación y apoyar la transferencia de tecnología entre los países del sur, para

producir medicamentos y retrovirales a un precio asequible a los países en desarrollo, es el caso por ejemplo de la vacuna contra la Hepatitis B, cuya fuente es el instituto Nutantan del Brasil (OMS, 2006: 203), y es el caso también de FIOCRUZ, mayor productor de vacunas del Brasil y mayor productor y exportador del mundo de la vacuna antiamarílica (OMS, 2006: 207).

La experiencia brasileña nos plantea dos interrogantes en relación a la aplicación de los ADPIC, las patentes y la salud pública, versus los intereses de los estados y de las mismas empresas farmacéuticas internacionales: ¿Constituyen las patentes un adversario de la salud pública y seguridad sanitaria de los estados menos desarrollados? Y, después de la Ronda de Doha, ¿Qué hacen los estados que no pueden fabricar sus propias medicinas bajo licencias obligatorias ni adquirir de terceros los medicamentos genéricos? Al respecto, Andrea Onori nos dice lo siguiente:

La generalización de las patentes en el sector farmacéutico creada por la firma del Acuerdo sobre los ADPIC permite una mejor protección de los laboratorios y empresas farmacéuticas. Antes de la armonización internacional, las empresas farmacéuticas con pocos medios económicos podían, a pesar de todo, satisfacer las necesidades mayoritarias de la población en materia de salud mediante copias de medicamentos originales o el desarrollo de nuevos procesos. El Acuerdo sobre los ADPIC reduce estas posibilidades, y por tanto ahora cabe preocuparse de lo que sucederá con la calidad del acceso a los medicamentos y a la asistencia médica, en especial en los países en vías de desarrollo. A pesar del Acuerdo, el estado de salud general de las poblaciones no debe sufrir las consecuencias de las nuevas disposiciones y no se pueden sacrificar vidas en beneficio de los derechos de propiedad intelectual. Por eso, como se reconoce en el mismo Acuerdo, los objetivos de la salud pública prevalecen sobre los derechos de las patentes....En noviembre de 2001, los estados miembros de la OMC acordaron la Declaración relativa al Acuerdo sobre los ADPIC y la salud pública para declarar la preeminencia de las cuestiones sanitarias y de acceso a los medicamentos sobre el derecho de patentes. Sin embargo, una cuestión quedó pendiente. El principio de las licencias obligatorias, que permite a los estados organizar la fabricación de los medicamentos necesarios, sobre todo en caso de emergencia sanitaria, quedó ratificado. Pero esta producción debe estar, según el Acuerdo, limitada a las necesidades del mercado nacional. Pero entonces, los países que no tienen la capacidad de producir sus propias copias, ¿cómo podrán abastecerse si no es a través de las importaciones? Recordemos que seguramente serán estos mismos países los que más necesitaran poder acceder a medicamentos asequibles (Onori, 2007: 90-99).

La observación y problemática planteada por Andrea Onori fue en parte ya superada por la decisión tomada el 30 de agosto del 2003, pero conserva su vigencia puesto que

quedan por afrontar las siguientes realidades por parte de los países pobres: 1. Los países que no disponen de capacidad industrial están obligados a importar a los costos más utilidades que se generen en el país autorizado a producir sin posibilidad para evaluar alternativas por parte del importador, puesto que no existe alternativa para producir localmente 2. Los importadores desconocen los acuerdos logrados entre terceros para conseguir el acceso a licencias obligatorias y los costos incurridos al respecto 3. Los países pobres carecen de los recursos para realizar importaciones a los precios accesibles, sin opción a soluciones alternativas puesto que estas no existen. Regresamos entonces al problema original o problema de fondo, puesto que no se trata “de dar la hora, sino de enseñar y aprender a construir relojes” y para lo cual se requiere de capitales y transferencia de tecnología, y 4. Contrarestar la apatía de los países desarrollados y su determinación de minar la Declaración de Doha (Oxfam, 2006) y decisiones posteriores.

En definitiva, no debe sorprendernos la opinión vertida en el informe del Consejo Económico y Social de Naciones Unidas, el E/CN.4/Sub.2/2001/10, cuando se refiere a la protección de los derechos de propiedad intelectual y afirma que “esa protección puede tener graves consecuencias para las bases de la existencia humana” (Consejo Económico y Social de Naciones Unidas, 2001: 14) ni tampoco la crítica en contra de la incorporación de los múltiples temas en la Declaración Ministerial de Doha , los cuales rebasaron totalmente la capacidad de los países menos desarrollados y afectaron los programas y esfuerzos de lucha en contra del VIH/SIDA y otras amenazas globales. No debe sorprendernos tampoco la gran dinámica desplegada por la industria farmacéutica en el traspaso de la propiedad intelectual al GATT, vinculando estrechamente las ideas de inversión y propiedad intelectual con las de libre comercio.

En todo caso, luego del análisis y reflexiones acerca de lo sucedido en Brasil, quedan muy en claro la superioridad y preeminencia de los objetivos e intereses de las empresas multinacionales o internacionales por sobre los intereses y objetivos de los estados más vulnerables, así estén en peligro o en juego tan importantes temas como el de vidas humanas y el combate a una de las grandes amenazas globales que enfrenta la humanidad. No se trata tampoco de adoptar una solución simple y autorizar que se

violen las patentes y salvar vidas, en perjuicio de las empresas farmacéuticas y de la inversión en investigación y desarrollo de nuevos medicamentos. Tampoco abogamos por una solución económica de amortizar gastos de investigación primero para esperar precios inferiores de los genéricos en una segunda etapa, cuando el medicamento haya perdido eficacia, y los muertos no respondan a los medicamentos ni de segunda ni de tercera generación. La solución consiste en realizar evaluaciones de beneficios y costos considerando externalidades y beneficios conexos al combate de la pobreza y del VIH/SIDA, en el marco de una agenda integrativa que considere todos los elementos vinculados a los beneficios y costos de la cooperación internacional. Adicionalmente y en cuanto a la cooperación para la transferencia de tecnología, queda muy en claro también que el camino exitoso escogido por Brasil dista muy lejos de aquel consagrado y recomendado en los acuerdos de la OMC, tal es el caso de la RED de tecnología para el combate al VIH/SIDA, la cual surge de la cooperación entre países del sur, muy lejos de los planes propuestos por las Naciones Unidas y por la propia normatividad de la organización mundial del comercio.

Finalmente, queda siempre la interrogante acerca del acuerdo para suspender el trámite en la OMC, en julio del 2001, debiendo el Brasil pagar después un precio superior a la farmacéutica Abbot y otras empresas, a pesar de los cambios incorporados en la Declaración Ministerial de 14 de noviembre de 2001 y 30 de agosto de 2003 ¿debido a los costos de negociación de licencias obligatorias que convierten en más atractivas las compras directas al propietario de la patente? y/o ¿debido a la fuerza disuasiva del Acta de Comercio de los Estados Unidos de 1974? Según algunos especialistas, sobre patentes y propiedad intelectual, parecería ser que los Estados Unidos manejan abiertamente un doble discurso:

In October, US Health and Human Services Secretary Tommy Thompson threatened to override Bayer's patent unless the German company lowered the price of the drug. Bayer assented to a price of 95 cents a pill, down from \$1.77, and no action was taken to supersede the patent.

However, activist and some developing-country officials seized on Thompson's threat. By even considering compulsory licensing, the United States was accused of judging pharmaceutical patents by a double standard. Four had died from anthrax; in the AIDS epidemic, millions had perished. "Tommy Thompson may not know it, but he became our ally when he threatened that patient", said Jose Viana, an adviser to Brazil's health minister, adding, "He did what he thought was in the best

interest of his country. Why can't others do the same? James Love of the consumer Project on Technology agreed: "The Cipro thing was timely. When the US did not like the price of a medicine, we were very fast to say we might override patent rights. When Brazil did the same thing (for AIDS drugs), they were savaged". The incident "seriously weakened the industry's bargaining position" at Doha, concluded the *Financial Times* (Devereaux et al., 2006: 98).

En definitiva, el caso revela una inminente incapacidad de la OMC para mediar y equilibrar intereses entre los países pobres y menos desarrollados y los poderosos intereses de las empresas farmacéuticas internacionales, ya sea durante las negociaciones o a nivel del Organismo de Solución de Diferencias (cuando se ha interpuesto ya la denuncia), y a pesar del incondicional apoyo que recibió Brasil de la sociedad civil y organizaciones internacionales. Se trata entonces de una falla importante de dicha estructura de gobernanza (más aun cuando los países deben lealtad a la organización), la cual tendrá que ser abordada en las próximas rondas de negociaciones. Concientes de que los acuerdos alcanzados en el marco de la OMC no son sino acuerdos y normas básicas, se hace necesario acelerar y ajustar permanentemente las reglas y normas que rigen el comportamiento en la materia, ya que las empresas se escudan no solo en los derechos de patentes y poder económico y comercial de sus países, sino también en la protección de las formulas y secretos industriales no patentados, o con las mejoras y modificaciones incorporadas constantemente a los procesos y productos farmacéuticos. ¿Será posible hacerlo durante la actual Ronda de Doha? Pensamos que sí se puede, impulsando sobretudo un esquema de negociación de suma positiva, para lo cual, "resulta altamente instructivo el análisis del cambio de paradigmas de Thomás Kuhn, en especial su admonición de que los seres humanos comenzamos a abrirnos a un posible cambio de paradigma solamente cuando el vigente comienza a fallarnos de manera evidente" (Zalles, 2000: 73).

Mientras tanto, los países pobres y menos desarrollados deberán aplicar la normatividad y uso de salvaguardas acudiendo a formaciones de bloques en defensa de la producción, comercialización e importación de genéricos de acuerdo a la normatividad ADPIC, evitar al máximo la incorporación de nuevas restricciones a nivel de tratados comerciales o ADPIC plus, no adquirir obligaciones adicionales a las ya exigidas por el ADPIC y recurrir al apoyo de las organizaciones internacionales como la Organización de las Naciones Unidas y especializadas como la Organización Mundial de la Salud. La

búsqueda de genéricos más eficaces y baratos debe ser impulsada por bloques como el G-20 y La RED de Tecnología creada en Bangkok en el 2004, apoyados por la ONU y OMS, desarrollando proyectos de I&D independientemente de las compañías farmacéuticas y sus gobiernos.

Lamentablemente, bajo tales condiciones hegemónicas y comportamiento realista de empresas y estados, se mantienen firmemente las posiciones, se endurece la aplicación del régimen de propiedad intelectual, no se vislumbra ninguna estrategia colaborativa en la aproximación a los conflictos ni a la solución de los problemas que se plantean al régimen internacional del comercio, se cuestiona la capacidad y procedimientos de la Organización Mundial del Comercio, se radicalizan las exigencias de los estados poderosos y del G-20, y se estancan las negociaciones durante la Ronda de Doha.

CAPITULO V. Conclusiones

Regresando a nuestro punto de partida, debatidas las hipótesis y contestada nuestra pregunta de investigación, concluimos nuestro trabajo en los siguientes términos y recomendaciones:

Existe consenso sobre los beneficios del Régimen de Comercio (OMC) concebido en función de la realidad e intereses nacionales: Crecimiento económico, transferencia de tecnología, inversión externa directa y otros, son los factores (aunque no los únicos) que pueden ser bien aprovechados en la búsqueda del desarrollo integral. Este trabajo se ha centrado en el análisis de los objetivos y productos de la Organización Mundial de Comercio (OMC), y de la organización en si, de cuyos acuerdos “podría” surgir una institucionalidad que impulse el desarrollo integral de nuestros países a través de la liberación y expansión comercial. Sin embargo, no hay que olvidar que los regimenes internacionales y el multilateralismo comercial constituyen básicamente herramientas y modalidades de la gestión del comercio internacional, y no finalidades en si mismos, tal como lo hemos venido afirmando a lo largo de todo el documento. Se trata entonces de fomentar la inversión externa directa, fortalecer el cuarto factor o componentes del factor residual (K/H, inversión en educación y formación de trabajadores, conocimiento técnico y de gestión, presión competitiva, salud, motivación, incentivos laborales) transferir tecnología, mejorar la eficiencia productiva, generar economías de escala, incrementar nuestra competitividad en el mercado mundial, generar empleos, frenar la emigración, impulsar la capacitación y educación, construir una infraestructura moderna, dentro del marco de un modelo de desarrollo que impulse, de manera simultánea, el crecimiento productivo y la equidad distributiva.

No obstante lo anterior, no exijamos a los procesos y regimenes de integración y comercio lo que no nos pueden dar, ni existen regimenes que sean buenos o malos por esencia, porque en definitiva, los resultados dependen de la calidad y orientación de la propia gestión de los estados, y en especial, de los estados mejor dotados y poderosos, ya que los regimenes no procesan voluntades para generar comportamientos

cooperativos, ni combinan insumos para superar contradicciones entre actores, y son estos en última instancia quienes tienen capacidad para tomar sus propias decisiones, bajo condiciones hegemónicas o no.

Principios, reglas, normas y procedimientos, rigen conviven y operan junto con tendencias monopolísticas y prioridades financieras de las empresas multinacionales, y otros actores del sistema internacional, quienes concentran la propiedad y el ingreso global perennizando así las actuales asimetrías y debilitando aun más los estados ya empobrecidos. La división global del trabajo entre propietarios del conocimiento y tecnología, y los aplicadores autorizados de conocimiento y tecnología, divide al mundo entre productores y generadores de valor agregado y propietarios de ese valor agregado, lo cual, relega a los países menos desarrollados y países pobres a simples usuarios del progreso científico y tecnológico, sin derecho al consumo. En resumen, la hegemonía unilateral se ejerce y la acumulación indebida de patentes y derechos de propiedad intelectual concentran la riqueza y el poder, y, la concentración de la propiedad se reproduce junto a la insalubridad, el desempleo, la inestabilidad social y la violencia.

Por otra parte, se busca garantizar una justa remuneración al trabajo, dedicación y esfuerzo que las empresas realizan en investigación y desarrollo, como un impulso al progreso y al bienestar y calidad de vida de los países, pero el uso inapropiado de patentes, los comportamientos monopólicos de las empresas multinacionales y la biopiratería, entre otros, imposibilitan la transferencia de tecnología y crean una fuerte relación de dependencia hacia los estados desarrollados. En concordancia con lo anterior y contradiciendo la institucionalidad de la OMC, algunos estados aplican prácticas y procedimientos irregulares y arbitrarios que marginan a los estados menos desarrollados de la toma de decisiones, impiden consensos y frenan la voluntad de cooperar.

La experiencia en las últimas negociaciones de la Ronda de Doha demuestra que la comunidad de estados requiere de una cooperación sin hegemonía para lograr la concertación e impulsar el comportamiento cooperativo. La aplicación de prácticas hegemónicas ya sea al interior o fuera de la organización (OMC) son de conocimiento

generalizado del público y han sido persistentemente denunciadas y defenestradas por la opinión pública internacional. Los estados industrializados han aplicado consistentemente políticas de negociación influenciadas por un realismo unilateralista que solo ha conducido a la oposición y rechazo de la gran mayoría de miembros y paralización de las negociaciones, hasta hoy, sin visos de progreso. Los estados más débiles han tomado conciencia del poder adquirido con la conformación de frentes de negociación y se agrupan en torno a estados líderes que representan y defienden sus intereses comunes frente a las grandes potencias. La conformación del grupo de los 20 es un llamado a la contención de prácticas antidemocráticas y falta de transparencia en la organización y permite a los estados más vulnerables tener incidencia directa en el proceso de negociación. Las alianzas compensan las debilidades, lo que evita en parte adoptar decisiones por simple sumisión o por acatamiento. En las últimas negociaciones en el marco de la Ronda de Doha (Julio del 2008) los estados más poderosos mantuvieron su misma línea de defensa de posiciones e intereses unilaterales, lo cual impidió nuevamente llegar a un consenso y avanzar en el desarrollo comercial multilateral. Sobre estos últimos resultados nada halagadores, Manuel Chiriboga se pronuncia de la siguiente manera:

Acostumbrados como estamos a pensar todo en función de nuestros intereses inmediatos, lo único que trascendió del fracaso reciente de la Ronda Doha de la Organización Mundial de Comercio, fue su repercusión sobre nuestras exportaciones bananeras a la Unión Europea. De hecho, un acuerdo casi terminado sobre la fruta saltó por los aires cuando los ministros de comercio reconocieron que no podían llegar a consensos sobre temas que no tenían nada que ver con banano, demostrando que nada está negociado, hasta que todo está acordado. ¿Por qué sin embargo fracasaron las negociaciones y que implicaciones tendrán para nosotros?

El motivo esgrimido fue la falta de acuerdo sobre el uso de una salvaguardia especial que permita a los países de menor desarrollo, incrementar sus aranceles por encima de sus niveles consolidados, en caso de aumento brusco de las importaciones agrícolas. India apoyado por China encabezó esta demanda argumentando que esto permitiría proteger a los agricultores más pobres. Estados Unidos por el contrario se opuso, argumentando que ello era una vuelta atrás en cuanto a liberalización de comercio y que pondría en peligro sus exportaciones agrícolas.

Obviamente, estas razones esconden factores más profundos. Entre ellos está el temor que provoca la reciente crisis alimentaria mundial y los enormes incrementos de precios de alimentos básicos; así como el reducido compromiso de países como Estados Unidos en bajar drásticamente los subsidios. Estados Unidos ofreció poner un tope a ellos de 14.5 mil millones de dólares, un número simbólico, pues el monto de protección está en torno a los 8 mil millones, pero dijo poco sobre eliminarlos en rubros importantes como algodón y azúcar, productos de gran

interés para países africanos y latinoamericanos. La actitud americana en buena parte refleja la ausencia de viabilidad política de un acuerdo Doha, en medio de su campaña electoral.

Pero más allá de estas causas inmediatas del fracaso, hay factores mucho más estructurales. Hasta la ronda Uruguay, acuerdos entre Estados Unidos, La Unión Europea y Japón establecían las bases de los acuerdos de comercio. Los países en desarrollo representados normalmente en el G-77, se alineaban sobre la base de algunas concesiones. Hoy ese multilateralismo norte céntrico ha desaparecido. Países como China, India, Brasil, México y África del Sur juegan papeles cruciales en las negociaciones globales. Sin su acuerdo no hay acuerdo, como lo demostró esta ronda. Adicionalmente los países en desarrollo no constituyen un bloque unificado. Los exportadores agrícolas con Brasil a la cabeza, esgrimen con fuerza sus propuestas de mayor liberalización del comercio mundial y eliminación de subsidios, mientras que los importadores de alimentos como India, China y muchos de los países africanos se oponen (Entrevista realizada a Manuel Chiriboga, *Sobre las causas del fracaso de las últimas negociaciones en el marco de la Ronda de Doha*, 16 de agosto del 2008).

El resultado final ha sido el enfrentamiento y estancamiento de las negociaciones y la utilización de vías alternas al multilateralismo, perjudicando aún más los intereses y aspiraciones de todos los miembros del sistema internacional del comercio. En definitiva, la estrategia de contienda y juego de suma cero que predomina actualmente, sin importar el destino del resto de miembros, impide a todos realizar evaluaciones minuciosas de beneficio-costos que incorporen todos los beneficios y costos globales considerando las alternativas de “con” y “sin” la OMC. Para el cálculo de los mismos, los actores podrían tomar en cuenta las externalidades o beneficios y costos derivados de la interdependencia entre estados frente a zonas de intereses conexas al régimen y sus impactos, como la seguridad, la salud, y el combate a las amenazas globales.

Hemos insistido en que los regímenes constituyen realmente un instrumento de gestión de una o varias áreas particulares y conexas que son de especial interés para los estados en función de su desarrollo económico y social. Los regímenes no constituyen finalidades en sí pero tratan de alcanzar objetivos y metas concretas que se plantean los estados miembros en función de sus propios intereses. He ahí una de las primeras funciones importantes que debe cumplir el instrumento: canalizar las negociaciones conjuntas y buscar la concertación, incentivar el comportamiento cooperativo entre estados, guiar y asesorar a los estados en la definición y reformulación de sus propios intereses, generar nuevas áreas de valor agregado a través de la negociación y,

sobretudo, planificar, programar, controlar y evaluar la actividad del régimen internacional como un proceso integrado que nos permita conocer los alcances y logros de la organización, en nuestro caso, de la OMC. En función de lo anterior, tal como lo afirma Oye, los regimenes son instrumentos al servicio de los estados, en función de sus propios intereses y en ultima instancia, el resultado depende de la voluntad y capacidad de los estados para gestionarlo democráticamente y eficientemente (Oye, 1986). De acuerdo a lo anterior, a pesar de las bondades de la cooperación y utilidad del instrumento de gestión para incentivarla y fortalecerla, son finalmente los estados los responsables de visualizar y concebir la necesidad de una cooperación eficiente y beneficiosa y canalizar sus esfuerzos en un área específica de las relaciones internacionales. Lamentablemente, bajo las condiciones hegemónicas actuales y manipulación de procedimientos internos, más de veinte años después de iniciada la Ronda Uruguay y sus reformas, no se visualizan incentivos concretos para la cooperación, y más bien se exigen reformas drásticas y urgentes para modificar el propio régimen de comercio internacional.

No obstante las fallas en la gestión del sistema, hay que reconocer el valor de la herramienta por su flexibilidad y adaptación a los intereses y objetivos de los estados, su capacidad para normar y predecir el comportamiento de los estados, la acumulación y circulación de información valiosa que pone a disposición de los estados, la generación de confianza a través de normas y compromisos adoptados por todas las partes, y la previsión de comportamientos que se derivan de los principios y normatividad de la institución, así como la posibilidad que se ofrece a los actores para evaluar todo tipo de alternativas de inversión, transferencia de tecnología, capacitación, aprovechamiento de factores, disponibilidad de materias primas, incentivos para la instalación de industrias, y ayuda y cooperación con los estados para el combate de la pobreza extrema y problemas derivados. Pero para que todo esto funcione, hay que saber manejarla.

La organización mundial del comercio incide en áreas de interés económico, de interés social y de la seguridad de los estados. Hablar de incrementos en el comercio exterior, incremento de la producción y mejoramiento de la calidad de vida de los países significa restar potencialidades al crimen organizado conexo y al propio narcotráfico, al

narcolavado y al terrorismo internacional. Los comportamientos realistas que tienden a securitizar y concentrar beneficios en la seguridad del Estado más influyente, tienden a ignorar el costo de oportunidad que tal comportamiento conlleva para la seguridad del propio Estado. A la larga, la securitización “aislada” del proceso de desarrollo fortalece las amenazas globales sin eliminar las causas primarias que las crean, y a la larga también, el liderazgo hegemónico unilateral enfoca y combate las amenazas globales mediante estrategias que desconocen la nueva identidad y naturaleza del crimen global, rechaza la cooperación multilateral, o la coacciona mediante prácticas antidemocráticas que son condenadas por los estados y la propia sociedad civil internacional. En definitiva, el comportamiento realista crea distorsiones en forma directa o indirecta, contradiciendo los objetivos y exigencias del crecimiento y desarrollo, paralizando las negociaciones e imposibilitando la labor del régimen internacional del comercio (o fomentando el bilateralismo en detrimento del multilateralismo y en beneficio del poder hegemónico). Desde nuestro enfoque y de acuerdo a lo planteado a lo largo de la tesis, son los esfuerzos de adaptación de los estados y sus comportamientos cooperativos los que pueden concretar los objetivos del desarrollo de los estados, como única vía incluso para la eliminación de las amenazas globales y seguridad del sistema internacional.

Aun así y a pesar del estado actual de las negociaciones, en nuestra opinión, resulta más ventajoso fortalecer el régimen del comercio que destruir el régimen del comercio, de ahí la necesidad urgente de reformarlo, más aún cuando la cooperación se impone bajo un sistema internacional cada vez más interdependiente y complejo. Y es bajo la perspectiva de la interdependencia ante la amenaza que este diálogo se puede concretar hoy más que nunca. Los estados defienden sus intereses ante un enemigo común bajo una interdependencia compleja que se origina en la amenaza directa e indirecta (que no discrimina ni a ricos ni a pobres) de los grandes males del siglo XXI. Sin embargo, desde la perspectiva del poder y la hegemonía, el racionalismo neo-liberal y el enfoque realista apuntan en una sola dirección y se manifiestan como un “racionalismo asimétrico” que distribuye beneficios en forma desigual, ya sea bajo mecanismos bilaterales o manipulando al régimen internacional del comercio. Mientras tanto, nuestro enfoque propone un racionalismo institucional de beneficios compartidos bajo una lógica cooperativista, que no es ni mesiánica ni excluyente, que reconoce la

interdependencia ante los problemas y amenazas, y abre las puertas para construir regimenes democráticos y consensuados, incluyendo el comercio internacional, intenso y sin obstáculos, volcado hacia las comunidades nacional e internacional, de ahí la necesidad de reformarlo.

Bibliografía

Alarcón, Benigno (2002). “*Desafíos de la Defensa y Seguridad en el Siglo XXI: ¿Continuidad y Cambio? Elementos de un Régimen de Cooperación para la Defensa Inter-Americana*”. Panel sobre: Desafíos de la Defensa y Seguridad en el Siglo XXI: ¿Continuidad y Cambio? en Brasilia, Brazil, del 7 al 10 de agosto del 2002, en el Center for Hemispheric Defense Studies. Tomado de www.ndu.edu/.../6.Regional%20Security%20and%20Intl.%20Organizations%20I/AlarconFP.rtf - visitado en diciembre del 2007.

Álvarez, Carla (2007). “*Sobre el realismo subalterno: Juan Carlos Puig, Helio Jaguaribe y Carlos Escudé*”, FLACSO, marzo 2007. No publicado.

Álvarez, Carla (2007). “*La Cooperación Internacional. Una explicación desde la teoría*”. FLACSO, marzo 2007. No publicado.

Anduiza Perea, Eva y Crespo, Ismael y Méndez Lago, Mónica (1999). *Metodología de la ciencia política*. Madrid:: Centro de Investigaciones Sociológicas.

Appleyard, Dennis R. y Field Jr., Alfred J., (2004). *Economía Internacional*. Colombia: Mc Graw Hill. Cuarta Edición.

Aron, Raymond (1967). *Les Étapes de la Pensée Sociologique*. Francia : GALLIMARD, 1967.

Bailey, Donald (1957). *Comercio Mundial e Inversión Internacional*, México: Fondo de Cultura Económica.

Banco Central del Ecuador, (2008). Estadísticas, www.bce.fin.ec , visitada en enero-marzo del 2008.

BBC MUNDO (2005). “*SIDA: Brasil violará patente de Abbot*”. Tomado de: BBC MUNDO.com, Sábado, 25 de junio de 2005, ews.bbc.co.uk, visitado el 26. 05. 2008.

Bermejo, Isabel (2004). “*Patentes biotecnológicas. La OMC al servicio de las transnacionales*”. Tomado de Boletín Solidaridad.net. el 17 de mayo de 2004. En: <http://va.prensa-latina.cu/militarizacion/articulos/biodiver/28.htm> visitado en diciembre del 2007.

Brown, Michael E. y Oudraat, Chantal de George (2005). *Los aspectos no militares de la seguridad internacional, Dialogo sobre gobernabilidad, globalización y desarrollo*, Editores: Ramón Torrent Macau, Antoni Mollet Abbad, Alberto Arce Suárez. España: PUBLICACIONES I EDICIONS DE LA UNIVERSITAT DE BARCELONA.

Bou i Novensá, Marc (2006) “*Una reflexión sobre los regimenes internacionales*”. Tomado de mbounovensa.googlepages.com/Regimenesinternacionalesblog.pdf, del 18 de enero del 2006, visitado en diciembre del 2007.

Caravantes, Marta (2003). “*Patentes: la apropiación ilícita de la biodiversidad*”. Tomado de La Insignia 15 de diciembre de 2003 en http://www.lainsignia.org/2003/diciembre/econ_020.htm visitado el 19/12/2007.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe, (2007). Programa PADI. Tomado de www.eclac.cl/ddpeudit/software.htm., visitado en diciembre del 2007.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNCTAD (2007). www.unctad.org., visitada en enero-marzo del 2008.

Conklin, John G. (1998). *From GATT to the World Trade Organization: Prospect for a Rule Integrity Regime*, en Goddard, Passe-Smith y Conklin, eds, *International Political Economy, State-Market Relations in the Changing Global Order*, Boulder: Lynne Rienner Publishers.

Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones CORPEI (2007) www.corpei.org, visitada en enero-marzo del 2008.

Cox, Robert W. (1981). “*Fuerzas sociales, estados y órdenes mundiales: más allá de la teoría de las relaciones internacionales*”. Reimpreso de *Millennium: Journal of International Studies* 10, No. 2, 1981, pp. 128-137, con autorización del editor y del autor.

Crozier, Michael (1963). *Le phénomène bureaucratique*. Paris: Éditions du seuil.

Chávez, Nashira (2007). *Cuando los mundos convergen: narcotráfico, terrorismo y migración pos septiembre 11 de 2001*. Tesis de Maestría. Programa de Relaciones Internacionales, FLACSO, Sede-Ecuador.

Chua, Amy (2003). *El mundo en llamas*. Barcelona: Ediciones B, Grupo Zeta Z.

Churchmann, C. W. (1968). *The systems approach*. Delta Book.

Delgado, Isabel (2004). “*Casos celebres de apropiación ilegal de nuestros conocimientos colectivos. Biopiratería en América Latina*”. Tomado de <http://www.visionesalternativas.com> en diciembre del 2007.

Delich, Valentina (2008). “*Negociaciones internacionales, salud y liberalización comercial: un problema de global governance*”. FLACSO-Argentina, www.flacso.org.ar, visitado el 23.05.2008.

Devereaux, Charan., Lawrence, Robert Z, Watkins, Michael D (2006). *CASE STUDIES in US TRADE NEGOTIATION. INSTITUTE FOR INTERNATIONAL ECONOMICS*. Washington, DC: INSTITUTE FOR INTERNATIONAL ECONOMICS.

Dorn, Harry (2007). “*John G. Conklin, From GATT to the World Trade Organization: prospect for a rule-integrity regime*”. Ponencia presentada durante el Curso de Economía Política Internacional, enero-marzo de 2007. FLACSO-Sede Ecuador. Quito.

Elmundo es., (2006). “*Farmacéuticas y países ricos impiden el acceso a medicamentos baratos a los países del Sur*”. Noviembre 16 de 2006. Tomado de: <http://colombia.indvmedia.org>, Visitado el 07.06.2008.

Fanjul, Gonzalo (2005). *La Ronda del Desarrollo de Doha: Un camino hacia delante, Dialogo sobre gobernabilidad, globalización y desarrollo*. En: Ramón Torrent Macau, Antoni Mollet Abbad, Alberto Arce Suárez (editores). Barcelona: Publicacions i Edicions, Universitat de Barcelona.

Flórez, Margarita, (2001). “*Una mirada a los mecanismos que aumentan el control monopólico sobre la biodiversidad en América Latina*”. Tomado de: <http://www.grain.org/sp/publications/gg.cfm> visitado en diciembre de 2007.

Forrester, J (1970). *Principles of Systems*. Series Wright Allen. Massachusetts: The MIT Press.

Frenkel, Roberto., Fanelli, José María, Rozenwurcel, Guillermo (1992). *Crecimiento y reforma estructural en América latina* (Versión en español de “Growth and Structural Reform in Latin America. Where We Stand”. Documento CEDES/57, Buenos Aires, 1990. Traducción de Lucio M. Simpson). En: CRÍTICA AL CONSENSO DE WASHINGTON, Documento de Trabajo No. 1. Ponencia presentada en el FONDAD (Foro sobre Deuda y Desarrollo), 1992, en Lima. Impreso en Lima, Perú: 1992. Disponible en: Biblioteca FLACSO-ECUADOR, REG: 02545

Gerona, Marcelo (2005). *El Comercio de productos agrícolas en la OMC*, FLACSO-ECUADOR: ABYA-YALA.

Gollin, Michael, (1999). “*Biopiratería: La perspectiva legal*”. [Una versión actualizada de su artículo: “Las consecuencias legales de la biopiratería”](#). (1999). Tomado de: actiobiocience.org, visitado en diciembre de 2007

Gouldner, Alvin (1970). *La crisis de la sociología occidental*. Buenos Aires: Amorrortu eds.

Guwa Chidyausiku, Boniface (2003). “*Participación efectiva en los procedimientos de la OMC*”, *Revista del Sur*, Septiembre/Octubre 2003, http://www.redtercermundo.org.uy/revista_del_sur/texto_completo.php?id=6, visitado el 10 de marzo del 2008.

Jaramillo, Grace (2008). “*Curso de Economía Política Internacional*”. Ponencias durante el curso de Economía Política Internacional, enero-marzo 2008. FLACSO-Sede Ecuador.

Jaramillo, Grace (2008). “*El espagueti latino*”. El Comercio, Quito, sábado 24 de mayo, Sección Editorial.

Jaramillo, Grace (2007). “*Mapa Teórico. Teorías de las Relaciones Internacionales*”. No publicado.

Kaplan, Robert D. (2002). *El retorno de la Antigüedad*, Barcelona: Ediciones B, S. A.

Kaplan, Robert S., Norton, David P. (2004). *Cuadro de Mando Integral*. Barcelona: Gestión 2.000.

Keohane, Robert O. (1988). *DESPUÉS DE LA HEGEMONIA*. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.

Khor, Martín (2003). *¿Qué hacemos con la OMC?* Barcelona, España: Encuentro, Icaria editorial, Interpón Oxfam.

Krasner, Stephen (2001). *Soberanía, hipocresía organizada*, España: PAIDÓS.

Leal Buitrago, Francisco (2002). *La Seguridad Nacional a la Deriva*, México, D.F.: ALFAOMEGA GRUPO EDITOR S. A. de C. V.

Lowenthal, Abraham F. (2006). “*De la hegemonía regional a las relaciones bilaterales complejas: Estados Unidos y América latina a principios del siglo XXI*”. Nueva Sociedad No 206, noviembre-diciembre de 2006, ISSN: 0251-3552, www.nuso.org. Visitado en diciembre de 2007.

Mayntz, Renate (1972). *Sociología de la organización*. Madrid: Alianza Editorial.

Martín Mayoral, Fernando (2007). Ponencia durante el “*Curso de Comercio Internacional*”, septiembre del 2007. FLACSO- Sede Ecuador.

Montoya, Roberto (2003). *El Imperio Global*, Buenos Aires: Editorial El Ateneo.

Naranjo Chiriboga, Marco P. (2007). *Dolarización Oficial y Regímenes Monetarios en el Ecuador*, Quito-Ecuador: Colegio de Economistas de Pichincha.

Naranjo Chiriboga, Marco P. (2007). Ponencia durante el “*Curso de Teorías del Desarrollo*”. Octubre-diciembre del 2007. FLACSO-Sede Ecuador.

Nieto, Clara (2005). *Los Amos de la Guerra*. Bogotá, D. C.: Editorial Random House Mondadori Ltda.

Nye Jr., Joseph (2003). *La paradoja del poder norteamericano*. Madrid: Santillana Ediciones Generales.

OMC (Organización Mundial del Comercio) (2006). **HOJA INFORMATIVA**, Septiembre de 2006. “*LOS ADPIC Y LAS PATENTES. Obligaciones y excepciones ¿Qué obligaciones tienen los gobiernos Miembros en el marco del Acuerdo sobre los ADPIC en lo que respecta a las patentes de productos farmacéuticos?*”. Tomado de www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/factsheet_pharm00_s.htm - 23k - visitado en diciembre de 2007.

OMC (Organización Mundial del Comercio) (1994). *Acuerdo Sobre los Aspectos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio*. Parte I: Disposiciones Generales y Principios Básicos. Ginebra: Publicado por la secretaría del GATT.

OMC (Organización Mundial del Comercio) (1994). *Los resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales. Los textos jurídicos*. Ginebra: Publicado por la Secretaría del GATT.

OMC (Organización Mundial del Comercio) (2003). *Diez malentendidos frecuentes sobre la OMC*. Ginebra: impreso por la secretaria de la OMC.

OMC (Organización Mundial del Comercio) (2002). *Los Acuerdos de la OMC y la Salud Pública. Un estudio conjunto de la OMS y la secretaria de la OMC*. Ginebra: impreso por la secretaria de la OMC.

OMC (Organización Mundial del Comercio) (2004). Documento WT/L/579 de 2 de agosto de 2004, Programa de Trabajo de Doha, Decisión adoptada por el Consejo General el 1 de agosto de 2004. Tomado de www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/draft_text_gc_dg_31july04_s.htm - 86k - visitado en diciembre de 2007.

OMC (Organización Mundial del Comercio) (2001). Documento WT/MIN(01)/2, de 22 de octubre de 2001, párrafos 59 y 62.

OMC (Organización Mundial del Comercio) (2007). *El Sistema Multilateral de Comercio: 50 años de realizaciones*. Ginebra: publicado por la Secretaría de la OMC.

ONU (Organización de las Naciones Unidas) (2001). Consejo Económico y Social (2001). Informe E/CN.4/Sub.2/2001/10 del 2 de agosto de 2001. Disponible en www.un.org, visitado el 10 de marzo del 2008.

ONU (Organización de las Naciones Unidas), (2004). Department of Economic and Social Affairs, Division for Sustainable Development. Programa 21: Capítulo 34, Diciembre 15 de 2004 <http://www.un.org/esa/sustdev/documents/agenda21/spanish/agenda21spchapter34.htm>, visitado el 25.10.2007.

ONU (Organización de las Naciones Unidas), (2006). “*OMC pide mayor transparencia en subsidios gubernamentales*”, 24 de julio de 2006, www.un.org, visitado el 10 de marzo del 2008.

ONG's (2003). "Reclamo de transparencia a la Organización Mundial de Comercio", Martes 22 de Julio de 2003. Tomado de: www.redtercermundo.org, visitado el 10 de marzo del 2008.

ONG.s (2003). "II. Reclamo de transparencia a la OMC. Memorando por Organizaciones No Gubernamentales", Lunes 28 de Julio de 2003. Tomado de: www.redtercermundo.org.uy, visitado el 10 de marzo del 2008.

Onori, Andrea (2007). *La Propiedad intelectual y el acceso a los medicamentos*. Ginebra: Centrale Sanitaire Suisse Romande.

OMS (Organización Mundial de la Salud) (2006). SALUD PÚBLICA, innovación y derechos de propiedad intelectual, Informe de la Comisión de Derechos de Propiedad Intelectual, innovación y salud pública. Tomado de www.paho.org/Spanish/AD/FCH/AI/Salud_publica_innovacion_y_propiedad.pdf -, visitado en diciembre de 2007.

Oxfam Internacional(2006). "Patentes contra pacientes: Cinco años después de la Declaración de Doha". Tomado de: <http://www.intermonoxfam.org> visitado el 8.06.2008.

Oye, Kenneth, comp. (1986). *Cooperation under Anarchy*, Princeton, N. J.: Princeton University Press.

Raghavan, Chakravarthi (2008). "Dos ganadores y un perdedor en Singapur", tomado de: www.tercermundoeconomico.org.uy, visitado el 10 de marzo del 2008.

Rivera Vélez, Fredy (2005). *Ecuador: los bemoles de la guerra contra las drogas*. En: Colletta A. Youngers y Eileen Rosin (editoras). *Drogas y Democracia en América Latina*. Buenos Aires: Wola y editorial Biblos.

Sartori, Giovanni y Morlino, Leonardo (1999). *La comparación en las ciencias sociales*. España: Alianza Editorial.

Schmidt, Helmut (2006). *Las grandes potencias del futuro*, Barcelona: Ediciones Paidós Ibérica S. A.

Soderberg, Nancy (2005). *El Mito de la Superpotencia*. Buenos Aires: Editorial El Ateneo.

Thorp, Rosemary (1998). *Progreso, pobreza y exclusión*. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, Unión Europea.

Trejos, A y Cavalcanti, P (2000). *¿Existe una alternativa para la liberación comercial en América latina?*. En: Ketelhohn, Werner (editor). *Forjando el futuro*. Alajuela, Costa Rica: INCAE.

Wallerstein, Immanuel (2006). *La decadencia del poder estadounidense*, Buenos Aires: Ediciones Le Monde Diplomatique.

Waltz, Kenneth N. (1988). *TEORÍA DE LA POLÍTICA INTERNACIONAL*. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.

Young, O. R. (1982). *Regime Dynamics: The Rise and Fall of International Regimes*. International Organization, vol. 36:2. Massachusetts: The MIT Press.

Zalles, Jorge H. (2000). *Suma Cero, la tradición contenciosa y las teorías contemporáneas de solución de conflictos*, Universidad San Francisco de Quito, Juris Dictio, julio del 2000: 65-74.

Entrevistas

Bello, Walden (2004). *Estados Unidos: el difícil mantenimiento de su hegemonía*. Entrevista concedida para Deslinde. Tomado de deslinde.org.co/Dsl36/dsl36_entrevista_a_walden_bello.htm - 31k – visitado diciembre del 2007.

Chiriboga Vega, Manuel (2008). *Sobre las causas del fracaso de las últimas negociaciones en el marco de la Ronda de Doha*. Entrevista concedida el 16 de agosto del 2008 a Harry Dorn Holmann.

Bibliografía consultada

BBCMUNDO.COM. "Fin a la Guerra de patentes", 25 de junio de 2001. Tomado de: http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/news/newsid_1407000/1407775.stm, Visitado el 26.05.2008.

Bissio, Roberto (1999). "El ALCA y las inversiones. Nuevas amenazas al ambiente, el desarrollo social y la soberanía". Tomado de Tercer Mundo Económico, MAYO DE 1999: <http://www.tercermundoeconomico.org.uy>, visitado en diciembre de 2007.

Chiriboga, Manuel (2008). "Agricultura y globalización: Impacto sobre las dinámicas de empleo rural". Ponencia presentada en Washington, DC, por el RIMISP- Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural, en el ILDES (Instituto Interamericano para el Desarrollo Social), 25 de febrero de 2008.

Escobar, Cristina (2007). "Patente vs Salud". Tomado de Juventud Técnica: www.juventudtecnica.cu/Juventud%20T/la%20opinion/2007/paginas/patentes.htm - 27k - visitado el 26.05.2008.

Guiddens, Anthony (2001). *Un mundo desbocado*. Bogotá: Taurus-Alfaguara.

Kaoru Ishikawa, Kaoru (1995). *¿QUE ES EL CONTROL TOTAL DE CALIDAD?* Colombia: grupo editorial NORMA.

Kagono, Nonaka, Sakakibara, Okumura (1994). *ESTRATEGIA Y ORGANIZACIÓN*, Colombia: TM EDITORES, EDICIONES UNIANDES.

Keynes, J. M. (1971). *Théorie Générale*, Paris: PETITE BIBLIOTHEQUE PAYOT.

ODM Ecuador (2007). *II Informe Nacional de los Objetivos de Desarrollo del Milenio*. Sistema de las Naciones Unidas en el Ecuador; Quito: Gobierno Nacional del Ecuador.

Río Negro On Line (2001), “*Brasil viola patente para fabricar droga contra el sida*”. Tomado de www.rionegro.com.ar visitado el 23.05.2008.

Terra/EFE (2005). “*Brasilia respetará la patente medicamentos Abbot contra el SIDA*” Tomado de: www.aporrea.org 10/07/05 - www.aporrea.org/tecno/n62998.html ... www.aporrea.org/imprime/n62998.html - 5k - Visitado en diciembre 2007.

Trias, Ivonne (2008). “*Acuerdo Multilateral de Inversiones – El realismo capitalista*”. Tomado de ATTAC Argentina: www.argentina.attac.org/beta/index.php?id=49 - 27k - visitado en julio del 2008.

Yip, George S. (1993). *GLOBALIZACION*. Bogotá: Editorial NORMA.